

วิธีการขยายธุรกิจ
รีนา-แวร์ของคุณ
บนสื่อสังคมออนไลน์ (SOCIAL MEDIA)

TH
09/2020



วิธีการขยายธุรกิจรีนา-แวร์ ของคุณ
บนสื่อสังคมออนไลน์ (SOCIAL MEDIA)

4	สื่อสังคมออนไลน์ (SOCIAL MEDIA)
4	พลังของสื่อสังคมออนไลน์
6	แนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุด ในการใช้สื่อสังคมออนไลน์
9	วิธีการเพิ่มประสิทธิภาพเพจส่วนตัวของคุณ
12	วิธีการใช้เว็บไซต์ผู้แทนขายรีนา-แวร์ของคุณ ให้ได้ประโยชน์สูงสุด
13	วิธีการใช้ Renakit ของคุณ ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
14	วิธีการใช้ เพจรีนา-แวร์ บนสื่อสังคมออนไลน์ ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
16	วิธีการทำ การนำเสนอที่สมบูรณ์แบบบนสื่อสังคมออนไลน์
16	ขั้นตอน ของการนำเสนอ
18	รวมการขายผ่านโซเชียล
19	การกำหนดกลุ่มผู้มุ่งหวังที่รู้จักมาก่อน และ ที่ยังไม่รู้จักมาก่อน
21	การเข้าถึงผู้คน
26	การทำการนัดพบ
28	การนำเสนอผ่านทาววิดีโอคอล
34	การติดตาม กับรายชื่อผู้ติดต่อของคุณ
35	การเชื่อมสัมพันธ์: การประชุมทิวาน และ การฝึกอบรม

38

วิธีการใช้ LINE

สำหรับ android

38

การโทรผ่านวิดีโอ

39

การใช้วานกลุ่ม

43

การแชร์ลิงก์

45

การแชร์เรื่องราว

สำหรับ iOS

47

การโทรผ่านวิดีโอ

48

การใช้วานกลุ่ม

52

การแชร์ลิงก์

53

การแชร์เรื่องราว

56

วิธีการใช้ INSTAGRAM

56

การสร้างบัญชี Instagram

57

แก้ไขโปรไฟล์ของคุณ

59

การใช้ภาพ และ วิดีโอ

61

การแก้ไขและการลบโพสต์

62

การส่งข้อความโดยตรง

63

การแชร์เรื่องราว

64

โพสต์บน IGTV (ช่องวิดีโอ Instagram)

66

แนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุดสำหรับความมั่นคงและความปลอดภัย

สื่อสังคมออนไลน์ (SOCIAL MEDIA)

พลังของสื่อสังคมออนไลน์

Social Media หมายถึงบรรดาเว็บไซต์ และ แอปพลิเคชันทั้งหมด ที่จะช่วยให้ผู้ใช้สามารถสร้าง และแชร์เนื้อหาเรื่องราว หรือมีส่วนร่วมในเครือข่ายสังคมออนไลน์ (กล่าวอีกนัยหนึ่ง ก็คือ การเพิ่มจำนวน “วงกลมของบุคคลรอบข้าง” ของคุณ) ซึ่งมันจะประกอบไปด้วย Social Networks (เครือข่ายสังคมออนไลน์ - เช่น Facebook, Instagram, LinkedIn) Bookmaking sites (เว็บที่ให้เราเก็บหน้าเว็บที่เราชื่นชอบไว้เข้าชมทีหลังได้ เช่น Pinterest, Flipboard) Social News (ข่าวทางโซเชียล เช่น Digg) Media Sharing (เว็บที่ทำการแชร์เรื่องราวต่าง ๆ เช่น YouTube และ Vimeo) Microblogging (เป็นเว็บไซต์ขนาดเล็ก ใช้สำหรับส่งข้อความสั้นๆ ไม่ที่ประโยค เช่น Twitter) Community Blogs (บล็อกสังคมเฉพาะ เช่น Tumblr) Forums and Review sites (เว็บไซต์เกี่ยวกับการพูดคุยวิจารณ์เรื่องต่าง ๆ เช่น Yelp และ Tripadvisor) และ Sharing economy networks (เครือข่ายเกี่ยวกับเรื่องเศรษฐกิจ เช่น Airbnb และ Kickstarter).

ในการนำมาประยุกต์ใช้กับการทำธุรกิจรีนา-แวร์ของคุณนั้น Social Media คือ แพลตฟอร์มการที่เพิ่มขึ้นมาเพื่อให้คุณสามารถขยายขอบเขตการทำธุรกิจ และ “วงกลมของบุคคลรอบข้าง” ของคุณให้กว้างขึ้น มันสามารถที่จะช่วยคุณในเรื่องของ:



การเข้าถึงผู้คนได้มากในเวลาสั้นกว่าการที่คุณจะไปพบพวกเขาด้วยตนเอง



การสามารถที่จะติดต่อกับผู้คนตามรายชื่อที่คุณมีได้ แม้ว่าจะมีเหตุการณ์ที่ทำให้คุณไม่สามารถเดินทางไปพบพวกเขาได้ก็ตาม



การนำเสนอที่สมบูรณ์แบบได้แม้ว่าจะอยู่ห่างไกลกันก็ตาม ซึ่งครอบคลุมถึงการรับสมัครผู้แทนใหม่ และ การขาย





การติดต่อกับลูกค้าและสมาชิกในทีมของคุณได้อย่างต่อเนื่อง



การจัดการประชุมและฝึกอบรมกับทีมของคุณได้ แม้ว่าจะมีเหตุการณ์ที่ทำให้คุณไม่สามารถเดินทางไปพบพวกเขาได้ก็ตาม

นับว่าเป็นสิ่งที่ดีมาก ๆ และ มันยังสามารถช่วยส่งเสริมการทำธุรกิจของคุณได้อย่างแท้จริง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ในกรณีที่เกิดเหตุการณ์ที่ทำให้คุณไม่สามารถเดินทางไปทำธุรกิจได้ด้วยตัวเอง อย่างไรก็ตาม โปรดจำไว้ว่าการใช้ Social media เพียงอย่างเดียวนั้นไม่สามารถมีประสิทธิภาพเทียบได้กับการทำธุรกิจด้วยตัวเอง ผู้คนยังคงต้องการที่จะได้พบกับคุณ และ เห็นผลิตภัณฑ์ของจริงมากกว่า ซึ่งวิธีนี้จะช่วยให้พวกเขาได้:



สัมผัสกับผลิตภัณฑ์ และ ได้ชื่นชมกับคุณภาพของมัน



สร้างความสัมพันธ์ที่ลึกซึ้งกับคุณ รวมถึงสามารถสร้างความไว้วางใจที่เขาต้องการเพื่อความสัมพันธ์ที่ยาวนานอีกด้วย

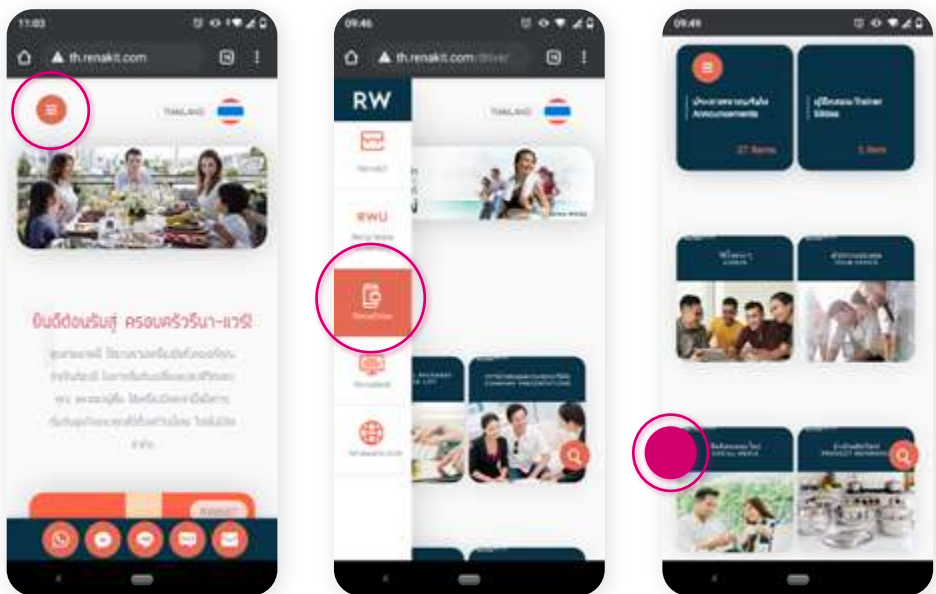
ดังนั้น วิธีที่จะทำให้ การทำธุรกิจรีนา-แวร์ของคุณมีประสิทธิภาพมากที่สุด ก็คือการทำธุรกิจทั้งบน Social Media และ การพบปะผู้คนด้วยตนเองควบคู่กันไป



แนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุดในการใช้สื่อสังคมออนไลน์ (SOCIAL MEDIA)

Social Media เป็นช่องทางของการสื่อสารระหว่างกันที่มีการแข่งขันสูงมาก กับเวลาที่สั้นมากในการเรียกความสนใจ เพื่อที่จะใช้มันให้มีประสิทธิภาพ โปรดคำนึงถึงสิ่งต่าง ๆ ต่อไปนี้

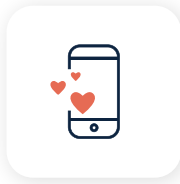
1. ให้ความสำคัญกับการเพิ่มและจัดระเบียบเนื้อหาของคุณ เพื่อให้มันเหมาะกับสื่อ และผู้ที่คุณต้องการดึงดูดความสนใจ
2. ให้อินโฟกราฟิกของคุณเป็นจริงน่าเชื่อถือ และ สอดคล้องกับแนวทางข้อกำหนดของรีนา-แวร์ ในการที่จะประสบความสำเร็จคุณจะต้องได้รับความเชื่อถือและไว้วางใจได้ รีนา-แวร์ได้มอบเนื้อหาข้อความที่ได้ถูกจัดทำมาเรียบร้อยแล้ว ที่คุณสามารถนำมาใช้ได้เลย พบกับพวกมันได้ โดยไปที่ **Renakit > RenaDrive > สื่อสังคมออนไลน์ (Social Media)**



มันสำคัญมากที่ผู้แทนขายตรวจสอบรีนา-แวร์ทุก ๆ คน จะต้อง:



พูดเรื่องราวต่าง ๆ เกี่ยวกับรีนา-แวร์ ได้สอดคล้องกัน
ไม่ว่าจะเป็น จุดมุ่งหมายของรีนา-แวร์ ความแตกต่าง
และผลิตภัณฑ์ของรีนา-แวร์ เป็นต้น



ใช้ Social Media ในการแชร์สิ่งต่าง ๆ ได้เหมือนกัน

นี่คือการตอบย้าข้อความและช่วยให้มันได้เข้าถึงตลาดได้ง่ายและกว้างขวางมากยิ่งขึ้น อย่าทำให้ข้อความที่ทาวรีนา-แวร์จัดทำเปื้อนเบนไป อย่าทำการแก้ไขข้อมูลเกี่ยวกับบริษัท จุดมุ่งหมาย ความแตกต่าง และ ผลิตภัณฑ์

3. พบกับผู้คนในที่ที่พวกเขาอยู่

ในที่นี้ หมายถึง:

- เข้าถึงพวกเขา ในที่ที่เขาบริโภคเนื้อหาข้อความทุก ๆ วัน (เช่น ใน Instagram, Facebook, Line เป็นต้น)



- สร้างบัญชีในสื่อ/เครือข่ายเหล่านั้น



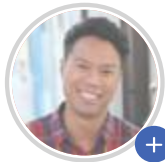
- 4. ให้ความสนใจกับรายชื่อผู้ติดต่อของคุณ และ ตอบสนองความต้องการของพวกเขา** ทุกสิ่งอย่างที่คุณทำบน Social Media จะต้องแสดงให้เห็น: สร้าง/แชร์เนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับรายชื่อผู้ติดต่อของคุณ พุดในสิ่งที่สามารถจัดการกับสิ่งที่เขากำลังกังวลอยู่ นำเสนอทางออกหรือสิ่งที่สามารถแก้ไขปัญหของเขาได้



ใช้งาน 5 นาที
ที่ผ่านมา



- 5. ใช้งานอย่างสม่ำเสมอทุก ๆ วัน** อย่าสร้างบัญชีบน Social media แล้วปล่อยให้มันไม่มีการเคลื่อนไหว เพียงแค่คุณปรากฏตัวบน Social Media ไม่เป็นการเพียงพอในการสร้างธุรกิจ คุณจะต้องมีการสร้างความสัมพันธ์ ติดต่อสื่อสารกับผู้คน ผู้ซึ่งมีส่วนร่วมกับเนื้อหาหรือการโพสต์ต่าง ๆ ของคุณ หรือ แม้แต่ผู้ซึ่งแค่เข้ามาดูข้อมูลส่วนตัวของคุณ



ใช้งาน 2 สัปดาห์
ที่ผ่านมา



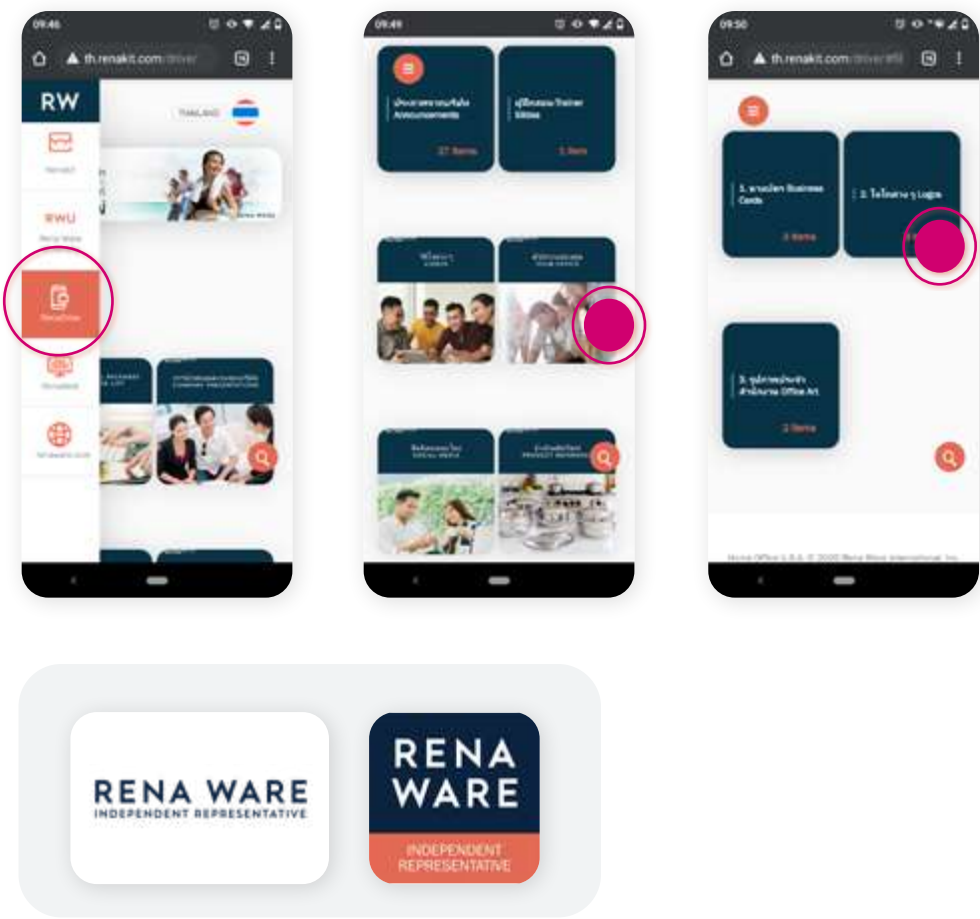
- 6. ให้ถือว่าเป็นการกิจระยะยาว** อย่าท้อแท้ หากคุณไม่ได้รับรายชื่อผู้เข้ามาติดต่อจำนวนมากในทันที ในทางตรงกันข้าม ให้ใช้ความพยายามในการที่จะสร้างความสัมพันธ์กับคนใหม่ ๆ กับลูกค้า และลูกทีมของคุณที่มีอยู่ให้ดี และมีความหมาย เข้าถึงพวกเขาอย่างลึกซึ้งขึ้น ด้วยวิธีนี้ คุณจะ能够获得ได้รับความพึงพอใจจากลูกค้าผู้ที่จะกลับมาหาคุณบ่อย ๆ และ ลูกทีมของคุณผู้ที่อยู่และเติบโตไปพร้อม ๆ กับคุณได้ และทั้งลูกค้าและลูกทีมของคุณก็จะช่วยเผยแพร่ประชาสัมพันธ์ตัวคุณออกไป ทำให้ได้รายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไปมากขึ้น



วิธีการเพิ่มประสิทธิภาพเพจส่วนตัวของคุณ

- 1. **รูปโปรไฟล์:** เลือกรูปที่เห็นในหน้าของคุณ เป็นรูปที่คุณยิ้มแย้ม และมีฉากหลังที่เป็นสี
กลาง ๆ เช่น สีเทา หลีกเลี่ยงการใช้ภาพเบลอ ๆ ไม่ชัดเจน ภาพกลุ่ม หรือ วัตถุ หรือ
สัตว์เลี้ยง

หรืออีกทางเลือกหนึ่งก็คือ การใช้โลโกผู้แทนขายตราวรีนา-แวร์ ซึ่งคุณจะได้
จากการเข้าไปที่ **RenaDrive > สำนักงานของคุณ > โลโกต่าง ๆ**



- 2. ชื่อ (บังคับ):** เราต้องการให้คุณต้องใช้ชื่อและนามสกุลเต็ม โดยวิธีนี้ คุณจะได้นำตัวตนของคุณเอง ซึ่งจะดูมีความเป็นมืออาชีพและเป็นผู้ประกอบการมืออาชีพ ซึ่งมันจะช่วยให้คุณได้เริ่มสร้างความสัมพันธ์กับผู้อื่นได้ง่ายขึ้น
- 3. ตำแหน่ง (บังคับ):** เราต้องการให้คุณต้องแสดงตนว่าเป็นผู้แทนขายตรงอิสระของรีนา-แวร์ ซึ่งจะแสดงหน้าที่ของคุณในการเป็นผู้ประกอบการมืออาชีพ และ มันจะช่วยให้คุณได้รักษาความสัมพันธ์ที่โปร่งใสชัดเจนกับผู้อื่น

ตัวอย่างเช่น



1

12
Posts

150
Followers

318
Following

Edit Profile



2 กุญิต สัมพันธ์ บังคับ

3 ผู้แทนขายตรงอิสระรีนา-แวร์ บังคับ

4 Team Builder 🧑‍🤝🧑
Developing others ไม่บังคับ

5 ช่วยทำให้สภาพสิ่งแวดล้อมดีขึ้น ไม่บังคับ

- 4. ประวัติ (ไม่บังคับ):** ถ้าแพลตฟอร์มที่คุณใช้ อนุญาตให้คุณสามารถทำแก้ไขเพิ่มเติมได้ คุณควรที่จะเขียนประวัติส่วนตัวสั้น ๆ ของคุณลงไป สั้น ๆ แต่ได้ใจความตรงประเด็น พยายามมุ่งเน้นไปที่ผู้ที่อ่าน แทนที่จะเป็นความสำเร็จส่วนตัวของคุณเท่านั้น นำเสนอตัวคุณว่าเป็นผู้ที่สามารถแก้ไขปัญหาต่าง ๆ ได้
- 5. หัวเรื่อง (ไม่บังคับ):** ถ้าแพลตฟอร์มที่คุณใช้ อนุญาตให้คุณสามารถทำแก้ไขเพิ่มเติมได้ คุณควรที่จะเขียนบรรยายบางอย่างที่แสดงให้เห็นถึงแรงบันดาลใจหรือความหลงใหลเกี่ยวกับรีนา-แวร์ของคุณ เช่น จุดมุ่งหมาย ความแตกต่างผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ หรือ การดำเนินชีวิตที่มีสุขภาพที่ดี และ “การรับประทานอาหารอย่างมีคุณค่า”



6. เนื้อหาอื่น ๆ ที่เกี่ยวกับธุรกิจรีนา-แวร์ของคุณ: รีนา-แวร์ได้จัดเตรียมเนื้อหาไว้ให้คุณได้นำไปใช้เรียบร้อยแล้ว คุณสามารถหาเนื้อหาที่ได้รับการอนุมัติเรียบร้อยแล้วจากใน **Renakit > RenaDrive > Social media**



กล่าวโดยทั่ว ๆ ไป บนบัญชีสื่อสังคมต่าง ๆ ที่ใช้ในธุรกิจของคุณ:

- ✓ ใช้ และ แชร์วิดีโอ และรูปภาพที่เป็นทางการของรีนา-แวร์
- ✓ ใช้ ข้อความ และ เครื่องหมายต่าง ๆ ที่ปรากฏอยู่บนสิ่งพิมพ์ที่เป็นทางการของบริษัท โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ถ้าคุณจะอธิบายเกี่ยวกับจุดมุ่งหมาย ความแตกต่าง และ คุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ต่างๆ
- ✗ ห้ามแสดงราคาผลิตภัณฑ์ (ยกเว้นในประเทศไทย ที่ต้องแสดงราคาตามกฎหมายไทย)
- ✗ ห้ามกล่าวอ้างข้อความใด ๆ ที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ด้านสุขภาพ: ห้ามแจ้งว่า ผลิตภัณฑ์รีนา-แวร์ใช้รักษาโรคอะไร เบาหวาน หรือโรคภัยอื่น ๆ
- ✗ ห้ามให้ข้อความที่เกี่ยวกับการรับรองรายได้ใด ๆ ที่มีได้ปรากฏอยู่ในแผนธุรกิจของรีนา-แวร์



วิธีการใช้เว็บไซต์ผู้แทนขายรีนา-แวร์ของคุณ ให้ได้ประโยชน์สูงสุด



ในการดึงดูดความสนใจของผู้คนจำนวนมาก มายังเว็บไซต์ผู้แทนขายรีนา-แวร์ของคุณ ให้ลิงก์หรือเชื่อมเว็บไซต์ผู้แทนขายของคุณไปยังบัญชีสื่อออนไลน์ต่าง ๆ ของคุณ หรือ มีลิงก์ที่พร้อมไว้ให้แชร์

วิธีนี้ เมื่อคุณติดต่อกับผู้คนใหม่ ๆ บนเครือข่าย มันเป็นขั้นตอนง่าย ๆ ในการส่วนันไปที่เว็บไซต์ของคุณ หรือ ส่วนลิงก์ให้กับพวกเขา (ยกตัวอย่างเช่น การส่งผ่านทางไลน์)



นุชิต ส้วขีเพ้ว

Transforming Lives

Improving the Environment

[renaware.com.pás/นุชิต ส้วขีเพ้ว](http://renaware.com.pás/นุชิต%20ส้วขีเพ้ว)



วิธีการใช้ RENAKIT ของคุณ ให้เกิดประโยชน์สูงสุด



RenaKit ได้จัดเตรียมเอกสารวัสดุต่าง ๆ ที่คุณต้องใช้ทำงานทางออนไลน์ เพียงแค่แตะไปที่ ปุ่มสื่อสังคมออนไลน์ คุณก็จะสามารถแชร์พวกมันออกไปได้ ยกตัวอย่างเช่น:



ส่วนต่อให้กับผู้สมัครใหม่ของคุณ



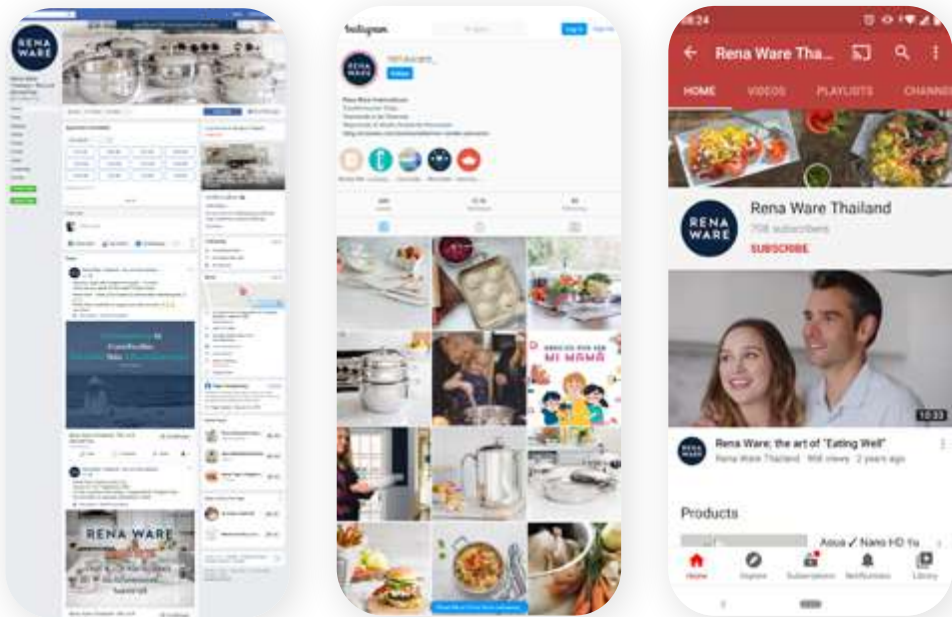
ส่วนต่อให้กับผู้ที่สนใจ



ก่อนทำการนำเสนอ

วิธีการใช้หน้าเพจขอรีนา-แวร์บนสื่อสังคมออนไลน์ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

- ✓ หมั่นคอยเข้าดูหน้าเพจขอรีนา-แวร์บนสื่อสังคมออนไลน์เป็นประจำ เพราะว่า คุณจะได้พบกับข้อมูลที่มีประโยชน์กับคุณ และ ลูกค้าของคุณ
- ✓ โฟสต์เนื้อหาและข้อความที่คุณชอบและเหมาะสมเข้ากับเพจขอคุณบนสื่อสังคมออนไลน์ซ้ำ ๆ



- ✗ อย่าติดต่อกับผู้ที่ได้แสดงความคิดเห็นบนหน้าเพจขอบริษัทโดยตรง หน้าเพจเหล่านี้มีไว้สำหรับผู้เข้าชมรีนา-แวร์ในวงกว้าง ซึ่งจะประกอบไปด้วย ผู้แทนขายตราอิสระ และ ลูกค้าขอบริษัทฯ ทั้งในอนาคต และ ที่เป็นอย่างในปัจจุบัน



เมื่อมีคนสนใจในผลิตภัณฑ์ หรือโอกาสขอเรา ทางบริษัทฯ จะดำเนินการดังนี้:



ตอบตรวกลับไปที่ผู้สนใจเป็นรายบุคคลเป็นการส่วนตัว เพื่อที่จะได้ทราบว่าเขาอาศัยอยู่ที่ไหน



แจกจ่ายข้อมูลการติดต่อขอเขาให้กับผู้แทนขายที่มีความเป็นมืออาชีพและเชื่อถือได้ ผ่านทางสำนักวานรีนา-แวร์ที่ท่านผู้แทนท่านนั้นอาศัยอยู่

กระบวนการนี้มีข้อดีดังนี้:



ช่วยลดความเสี่ยงปัญหาที่ท่านผู้แทนท่านนั้นอาจอยู่ต่างเมืองกับผู้ติดต่อมา และ ปรากฏภายหลังว่าเขาไม่สามารถติดตามให้บริการได้เนื่องจากปัญหาเกี่ยวกับระยะทาง



ช่วยลดความเสี่ยง ปัญหาที่อาจมีท่านผู้แทนหลายท่าน ทำการติดต่อกับผู้สนใจคนเดียวกันในเวลาเดียวกัน ซึ่งจะเป็นเรื่องเสี่ยงที่จะทำให้เขาเหล่านั้นตกใจและอาจสูญเสียความสนใจไป



ช่วยให้มั่นใจว่า เขาผู้นั้นได้ถูกติดต่อไปจากท่านผู้แทนที่อยู่ในบริเวณนั้น ซึ่งจะสามารถบริการได้ครบทุกขั้นตอน



ช่วยสนับสนุนภาพลักษณ์ความเป็นมืออาชีพของผู้แทนขายตรงอิสระของรีนา-แวร์ ซึ่งต้องเป็นผู้ซึ่งเปรียบพร้อมไปด้วยความสามารถทั้งในด้านการทำธุรกิจ และการติดต่อสื่อสาร

ทั้งหมดนี้ จะสร้างภาวะแบบอย่างที่ดี ซึ่งจะสร้างความสัมพันธ์ที่ยั่งยืนกับคนที่สนใจในรีนา-แวร์ได้



วิธีการนำเสนอที่สมบูรณ์แบบบนสื่อสังคมออนไลน์ (SOCIAL MEDIA)

ปฏิบัติตามขั้นตอนต่าง ๆ ของการนำเสนอ

อย่าทำการเปลี่ยนแปลง ขั้นตอนต่าง ๆ ของการนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ ไม่ว่าคุณจะทำมันด้วยตนเอง หรือ ผ่านทางสื่อสังคมออนไลน์ก็ตาม ให้ปฏิบัติ และ ทำตามแบบฝึกหัดตามที่ได้อธิบายไว้ในคู่มือการสัมมนาฝึกอบรมที่เกี่ยวข้องในแต่ละขั้นตอน



ตารางด้านล่าง จะช่วยให้คุณได้เห็นภาพรวมของขั้นตอนต่าง ๆ และ เข้าใจได้ลึกซึ้งขึ้นเกี่ยวกับการสัมมนาต่าง ๆ การสัมมนาเหล่านี้ จะถูกอ้าง ถึงในส่วนต่อ ๆ ไปของคู่มือนี้ด้วยคำว่า “การสัมมนา”





นอกเหนือไปจากการทำตามขั้นตอนนี้ คุณควรใช้ยุทธวิธีบางอย่าง เพื่อใช้ในการติดต่อกับผู้คนบนสื่อสังคมออนไลน์และการทำธุรกิจจากระยะไกล ซึ่งได้อธิบายไว้ตามด้านล่างนี้



รวมการขายผ่านโซเชียล

รวมการขายผ่านทางสื่อสังคมออนไลน์เข้าไปในขั้นตอนด้วย “การขายผ่านโซเชียล คือ เมื่อคนขายได้ใช้สื่อสังคมออนไลน์ในการหาและได้มีส่วนร่วมกับผู้มุ่งหวังใหม่ ๆ คนขายได้ใช้สื่อสังคมออนไลน์เพื่อเป็นประโยชน์หรือสร้างคุณค่าให้กับตัวผู้มุ่งหวัง โดยการตอบคำถาม และข้อคิดเห็นต่าง ๆ และ ด้วยการแชร์เนื้อหาข้อความต่าง ๆ ในระหว่างกระบวนการการขาย – เริ่มต้นจากการรับรู้ ไปจนถึง การพิจารณา จนกระทั่งผู้มุ่งหวังได้พร้อมแล้วที่จะทำการซื้อ”¹

คำสำคัญ ขอบจำกัดความข้างบนนี้คือ;

การมีส่วนร่วม และ การสร้างคุณค่า

การขายผ่านทางโซเชียล ก็คล้ายๆ กับการขายตรง มันเป็นเรื่องเกี่ยวกับการสร้างความสัมพันธ์ และ การสร้างความสัมพันธ์ที่อยู่บนพื้นฐานของการเพิ่มคุณค่าให้กับชีวิตของผู้คน

¹ “การขายผ่านโซเชียล: คู่มือการขายทางสื่อสังคมออนไลน์” เผยแพร่ออนไลน์โดย: <https://www.superoffice.com/blog/social-selling/> เริ่มออนไลน์ในเดือนมีนาคม 2563



การกำหนดกลุ่มผู้มุ่งหวังที่รู้จักมาก่อน และที่ยังไม่รู้จักมาก่อน

วิธีการที่คุณจะใช้ในการกำหนดกลุ่มผู้มุ่งหวังที่คุณรู้จักมาก่อน และ ที่ยังไม่รู้จักมาก่อน เป็นวิธีเดียวกับที่ได้อธิบายไว้ใน การสัมมนา ให้คุณใช้วงกลมของบุคคลรอบข้างของคุณ (RW120) ในการกำหนดกลุ่มผู้มุ่งหวังที่คุณรู้จักมาก่อน (ผู้คนที่คุณรู้จัก และ มีรายชื่ออยู่แล้ว) คนอื่น ๆ คือคนที่คุณไม่มีความสัมพันธ์ด้วย แต่คุณสามารถเข้าถึงพวกเขาได้ นั่นคือ กลุ่มคนที่คุณยังไม่รู้จักมาก่อน

นอกเหนือจาก การต่อต่อสื่อสารทางสื่อสังคมออนไลน์ (social media):

1. เลือกเครือข่ายที่เหมาะสม ใช้เวลานานบนแพลตฟอร์มเดียวกันกับผู้ที่ต้องการติดต่อย่อยอย่างสม่ำเสมอ

 ทำให้ตัวเองเป็นที่รู้จัก เพิ่มจำนวนคนติดตามหรือเข้าถึง สร้างความภักดีให้กับลูกค้า ประชาสัมพันธ์ข้อมูลรายการส่งเสริมการขายต่าง ๆ	 แชร์วิดีโอเกี่ยวกับธุรกิจหรือ ผลิตภัณฑ์ ของคุณ สามารถเข้าถึงลูกค้าของคุณได้อย่างมีประสิทธิภาพ	 รับรู้ สิ่งที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจของคุณ การบริการหลังการขาย ได้สนทนากับผู้ใช้บริการคนอื่น ๆ
 มองหาความร่วมมือประสานงานใหม่ ๆ ใช้ภาพลักษณ์ขององค์กร	 ให้คำแนะนำเกี่ยวกับขั้นตอนการซื้อสินค้า แสดงผลิตภัณฑ์ ดึงดูดลูกค้าใหม่ ๆ	 แสดงผลิตภัณฑ์ สร้างสังคมออนไลน์ เสริมสร้างภาพลักษณ์ของธุรกิจ



2. ติดตาม/กดไลค์ ผู้ใช้ที่ใช่และเหมาะสม ภายในเครือข่ายที่คุณได้เลือก คุณควรที่จะจัดลำดับความสำคัญของผู้ใช้ต่าง ๆ ที่คุณจะเชื่อมต่อด้วย โดยวิธีการเดียวกับที่คุณใช้กับ “วงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง” ของคุณ ที่สื่อสังคมออนไลน์นี้ มันจะมอบข้อได้เปรียบกับคุณ: คุณสามารถได้ข้อมูลบางส่วนเกี่ยวกับคนที่你会ติดต่อไป ก่อนที่คุณจะได้คุยกับเขาโดยตรง จากข้อมูลส่วนตัว และ กิจกรรมบนโลกออนไลน์ของพวกเขา คุณสามารถจัดหมวดหมู่ผู้ที่อยู่ในรายชื่อผู้ติดต่อได้ดังต่อไปนี้:



ลำดับความ
สำคัญสูงสุด

ผู้ใช้ ที่เหมาะสมกับจุดยืนและสิ่งที่รีนา-แวร์กำลังมุ่งหน้าทำอยู่แล้ว: การใช้ชีวิตแบบมีสุขภาพที่ดี การรักษาสุขภาพสิ่งแวดล้อม การทำอาหารทานเองที่บ้าน เป็นต้น และ ผู้ใช้ที่เอ่ยให้เห็นอย่างชัดเจนในเรื่องความต้องการหรือปัญหาเกี่ยวกับเรื่องข้างต้น ยกตัวอย่างเช่น ผู้ที่กำลังถามถึงตำราอาหารที่ดีต่อสุขภาพใหม่ ๆ และสามารถทำงานได้เองที่บ้าน เป็นต้น



ลำดับความ
สำคัญต่ำสุด

ผู้ใช้ ที่ดูเหมือนจะไม่ค่อยเหมาะสมกับจุดยืน และสิ่งที่รีนา-แวร์กำลังมุ่งหน้าทำอยู่ แต่นี่ไม่ได้หมายความว่า คุณจะไม่สามารถ หรือ ไม่ติดต่อกับพวกเขาเหล่านั้น มันหมายถึงว่า คุณอาจจะต้องหาวิธีที่จะเชื่อมต่อกับพวกเขาในเรื่องที่พวกเขาสนใจอยู่ ด้วยอะไรที่เกี่ยวข้องกับจุดยืนและสิ่งที่รีนา-แวร์กำลังมุ่งหน้าทำอยู่ และนี้อาจทำให้คุณต้องทำอะไรหลาย ๆ ขั้นตอน



ลำดับความ
สำคัญ ปาน
กลาง

ผู้ใช้ ที่มีอะไรบางส่วนที่อาจเหมาะสมกับจุดยืน และสิ่งที่รีนา-แวร์กำลังมุ่งหน้าทำอยู่ ยกตัวอย่างเช่น อาจจะเป็นคนที่ชอบออกกำลังกาย แต่ไม่ค่อยได้พูดถึงเรื่องการอาหารเพื่อสุขภาพ หรือ การทำอาหาร หรือ สิ่งแวดล้อม เป็นต้น

นอกจากนั้น ในแต่ละหมวดหมู่ของผู้ใช้ข้างต้น ให้จัดลำดับความสำคัญให้กับผู้ที่มีความเกี่ยวข้องก่อน



การเข้าถึงผู้คน

ในการเข้าทาบตามผู้คนใหม่ ๆ บนสื่อออนไลน์ (Social Media):

1. โพสต์เรื่องราวบนบัญชีส่วนบุคคลของคุณ เพื่อที่จะดึงดูดความสนใจ และนี่คือ 2 ตัวอย่าง

สำหรับเครื่องครัว

กำลังมองหาความคิดใหม่ ๆ ในการปรุงอาหารที่ดีต่อสุขภาพที่บ้านอยู่ใช่ไหม? ดิฉันมีสูตรอาหารที่ดีมากมายที่จะแนะนำ และถ้าคุณสนใจ บอกดิฉันได้นะคะ!     **#HomeRecipes #HealthyCooking**

หรือ

คุณกำลังมองหาวิธีการปรุงอาหารที่จะใช้ไขมันและน้ำมันน้อย ๆ อยู่ใช่ไหมคะ? ดิฉันมีนะคะ และถ้าคุณสนใจ บอกดิฉันได้นะคะ!     **#HomeRecipes #HealthyCooking**

สำหรับเครื่องกรองน้ำ

คุณต้องการหลีกเลี่ยงขยะพลาสติก และ ประหยัดเงินกับการซื้อน้ำดื่มบรรจุขวดอยู่ใช่ไหมคะ? ตามดิฉันได้นะคะว่าจะทำอย่างไร?

     **#ImprovingTheEnvironment
#TakeCareOfThePlanet**

หรือ

คุณต้องการที่จะมีเครื่องกรองน้ำดื่มไว้ใช้ที่บ้าน และ ในระหว่างเดินทางใช่ไหมคะ? ดิฉันสามารถบอกคุณได้นะคะว่าจะทำอย่างไร

     **#ImprovingTheEnvironment
#TakeCareOfThePlanet**



2. เข้าเป็นสมาชิก และ มีส่วนร่วมในกลุ่มต่าง ๆ ในเครือข่าย/แพลตฟอร์มต่าง ๆ

ภายในเครือข่ายต่าง ๆ ที่คุณได้เลือก จะมีกลุ่มต่าง ๆ ที่ถูกจัดตั้งขึ้นเพื่อพูดคุยในเรื่องใดเรื่องหนึ่งโดยเฉพาะ ให้ค้นหากลุ่มที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์และโอกาสต่าง ๆ ขอรินา-แวร์ เป็นต้นว่า การใช้ชีวิตอย่างมีสุขภาพที่ดี ช่วยกันรักษาภาพสิ่งแวดล้อม ธุรกิจและผู้ประกอบการขนาดย่อม อย่าเพียวแค่ “การเข้าเป็นสมาชิกในกลุ่ม” ให้มีส่วนร่วมในการแสดงความคิดเห็น หรือ การพูดคุยต่าง ๆ ให้ส่งเรื่องราวเนื้อหาที่จะสามารถทำให้สมาชิกสนใจ และมีประโยชน์กับพวกเขาด้วย

3. เชื่อมสัมพันธ์กับผู้คน ผู้ซึ่งได้เข้าสู่โปรไฟล์ของคุณ หรือ ได้ตอบกลับความคิดเห็นและโพสต์ต่าง ๆ ของคุณ

หากคุณได้เริ่มต้นการโพสต์ และ มีส่วนร่วมในกลุ่มต่าง ๆ คุณได้เพิ่มโอกาสในการที่จะมีผู้คนเข้าสู่โปรไฟล์ของคุณ และ มีส่วนร่วมกับคุณมากขึ้น และเมื่อเขากำหนดให้ส่วนคำเชิญให้เขาเชื่อมต่อกับคุณโดยตรง (ต่างหากจากในกลุ่ม) อย่าส่งคำเชิญที่ถูกต้องกำหนดไว้ในเครือข่าย หรือแอปที่คุณกำลังใช้อยู่ ใช้ข้อความที่คุณเขียนขึ้นเอง ยกตัวอย่างเช่น คุณอาจพูดว่า:

ขอบคุณที่เข้าสู่โปรไฟล์ของคุณ / แสดงความคิดเห็นต่อโพสต์ของคุณ คุณต้องการที่จะเชื่อมต่อกับฉันโดยตรงทาง_____? (Line)



นั่นคือวิธีที่จะเริ่มการพูดคุยกับผู้คน ผู้ที่ได้แสดงความสนใจในสิ่งที่你做 อย่างไรก็ตาม อย่าเพียวแค่รอให้คนอื่น ๆ เขาเข้ามาเชื่อมต่อสัมพันธ์กับคุณ เชื่อมต่อกับพวกเขาก่อน ในวิธีที่แสดงให้เห็นว่าคุณมีความสนใจกับพวกเขา และ สิ่งที่เขาทำแล้วสนใจอยู่ ดูประเด็นต่าง ๆ ด้านล่างนี้



- 4. ใส่ใจกับสิ่งที่กำลังเป็นที่สนใจของผู้คน** ในทำนองเดียวกันกับที่คุณจะทำด้วยตนเอง ใส่ใจกับสิ่งที่กำลังเป็นที่สนใจของผู้คน ว่าพวกเขากำลังพูดถึงอะไรกันอยู่ทางออนไลน์ พวกเขาแชร์อะไรกัน กดไลก์และติดตาม เมื่อคุณติดต่อกับพวกเขา ให้พูดด้วยว่าคุณชื่นชมพวกเขา ยกตัวอย่างเช่น:



สวัสดีค่ะ คุณ _____,

ดิฉันเพิ่งได้อ่านบทความที่คุณได้แชร์ / ให้ความเห็นที่เกี่ยวกับ _____ (การทำอาหารที่ดีต่อสุขภาพทานเองที่บ้าน) และดิฉันพบว่ามันมีความน่าสนใจเป็นอย่างมากค่ะ

เนื่องจากเราเป็นสมาชิกในกลุ่มเดียวกัน ดิฉันกำลังสงสัยว่าคุณต้องการที่จะเชื่อมต่อกับดิฉันโดยตรงทาง _____ ใหมคะ (Line)




จากนั้น เมื่อคุณได้เชื่อมต่อกับใครก็ตามโดยตรงได้แล้ว คุณจะควรจะให้ข้อมูลเพิ่มเติมทันทีข้อมูลที่จะสามารถเพิ่มความสนใจของเขาได้ เพิ่มเติมจากตัวอย่างข้างบน:

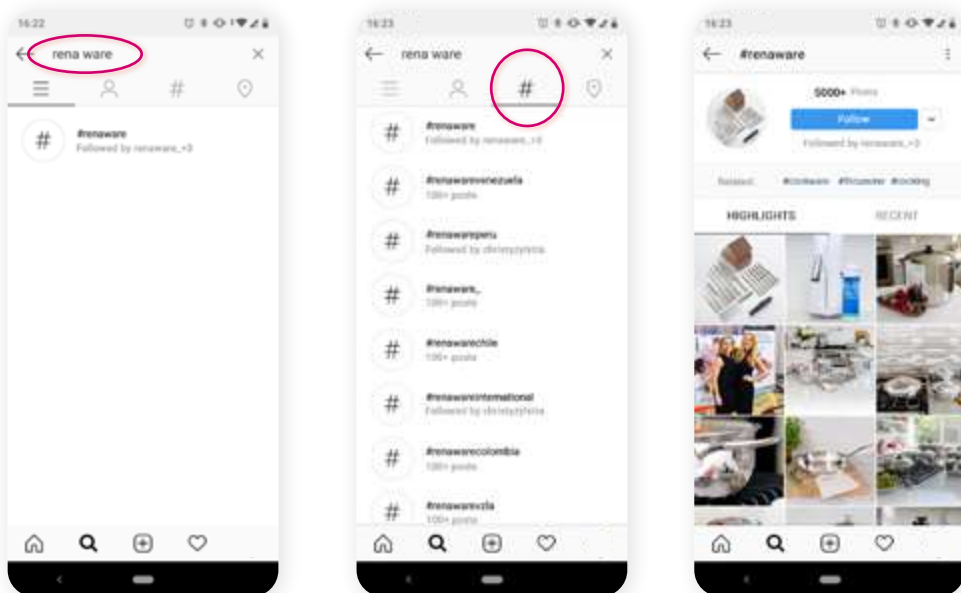


มีระบบในการปรุงอาหารที่ใช้ น้ำ ไขมัน และ น้ำมันแต่น้อย คุณต้องการทราบเกี่ยวกับมันมากขึ้นหรือไม่คะ?






- 5. การทำการติดตามการสนทนาที่เกี่ยวข้องกับคุณ (Social listening)** คือกระบวนการค้นหา และ การนำมาซึ่งการสนทนาที่เกี่ยวข้องกับคุณ หรือ ตราสินค้าของคุณบนโลกออนไลน์ โดยการตามหาการพูดถึงตราสินค้า คำหลัก หรือ ประโยค และ ความเห็นต่างที่เฉพาะเจาะจง โดยการค้นหาตราสินค้าที่มีการกล่าวถึง คำหลัก หรือ วลี และ ความคิดเห็นที่เฉพาะเจาะจง”²



ค้นหาการสนทนาที่น่าจะมีความเป็นไปได้เกี่ยวกับรีนา-แวร์ ที่กำลังมีอยู่ในตอนนี้ คุณสามารถใช้คำหลัก เช่น ชื่อบริษัท ชื่อผลิตภัณฑ์ เป็นต้น เข้ามีส่วนร่วมในการสนทนานั้น ๆ และ ให้ข้อมูลที่ถูกต้องและตรงประเด็น: ตัวอย่างเช่น ชี้แจงข้อสงสัย หรือ ความเข้าใจผิด ๆ ให้กระจ่าง ตอบคำถาม และเพิ่มเติมข้อมูลที่เกี่ยวข้อง

² “7 วิธีในการฟังโซเชียลเพื่อการบริการลูกค้า”. เผยแพร่ออนไลน์โดย: <https://www.superoffice.com/blog/social-listening/> เริ่มออนไลน์ในเดือนมีนาคม 2563



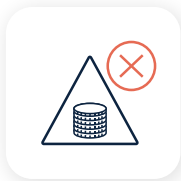
เป้าหมายของคุณในแต่ละวัน คือ การมีการสนทนอย่างน้อย 10 ครั้ง เมื่อคุณได้มีการเชื่อมต่อกับใครคนใดบนเครือข่าย ในการเข้าทักเขา/เธอ และ การที่จะได้รับเบอร์โทรศัพท์ ยิ่งคงที่จะต้องปฏิบัติตามหน้า 1 ขอบัตรจ้างลาก (RW54) ตามที่ได้อธิบายในการสัมมนา นอกจากนั้นให้พิจารณาประเด็นต่าง ๆ ตามนี้ด้วย:



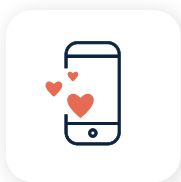
ขึ้นอยู่กับสื่อหรือเครือข่ายที่คุณกำลังใช้อยู่ แทนที่จะเขียนบทพูดของคุณทั้งหมดในครั้งเดียว ให้คุณทำการแบ่งบทพูดของคุณเป็นประโยค ๆ และเขียนมันลงไปเพียงครั้งละ หนึ่ง หรือ สอง ประโยคเท่านั้น ต้องแนะนำตัวเอง บทบาทหน้าที่ และ วัตถุประสงค์ของคุณ



ถ้าคนที่คุณสื่อสารไป ไม่ตอบกลับข้อความของคุณ คุณควรจะต้องพยายามอีกครั้งหนึ่ง และถ้าคุณยังคงไม่ได้รับข้อความตอบกลับ อย่ารีบร้อน ให้หยุด



อย่าพยายามที่จะให้ได้รับความสนใจด้วยการส่งหรือสื่อสารในเรื่องรายได้ หรือ ราคาสินค้า พยายามให้ได้รับความสนใจด้วยรูปภาพ และ วิดีโอเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ที่อยู่ในความสนใจของคนที่คุณเชื่อมต่อด้วย



เมื่อคุณได้รับความสนใจจากคนที่คุณติดต่อกับไป ให้ขอเบอร์โทรศัพท์ เพื่อทำการนัดพบเพื่อการสาธิต ดูด้านล่าง



ตามกฎหมายไทย เมื่อคุณขายสินค้า หรือ โฆษณาส่งเสริมการขายต่าง ๆ ทางออนไลน์ คุณจะต้องแสดงราคาขาย และ ค่าธรรมเนียมต่าง ๆ (ยกตัวอย่างเช่น ค่าขนส่ง) อย่างครบถ้วนและเปิดเผย ไมเช่นนั้นคุณอาจถูกปรับเป็นเงินสูงสุดที่ 10,000 บาท ดูข้อมูลเพิ่มเติมได้ที่ คู่มือการทำธุรกิจ (RW950)



การทำการนัดพบ

เป้าหมายของคุณในแต่ละสัปดาห์ คือ มีการสาธิตไม่น้อยกว่า 4 ครั้ง เราขอแนะนำให้คุณมุ่งไปที่การนัดพบเป็นรายบุคคล และ ทำการสาธิตตัวต่อตัว โดยวิธีนี้:



เป็นการง่ายในกับกำหนดตารางการนัดพบให้เป็นไปตามความต้องการขอคนอื่น



คุณสามารถทำการปรับแต่งการสาธิตของคุณให้เหมาะกับคนคนนั้น



คนคนนั้น น่าจะรู้สึกสบายใจในการถามคำถามต่าง ๆ และ ก็จะเป็นการง่ายกับคุณในการจัดการกับคำถามต่าง ๆ เหล่านั้น



คนคนนั้น จะรู้สึกว่าคุณให้ความสำคัญกับเขา

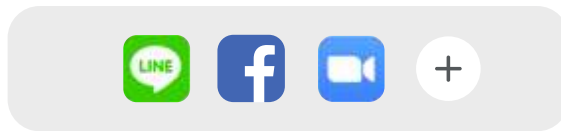


คุณมีแนวโน้มที่จะสร้างความสัมพันธ์กับคนคนนั้นได้ง่ายขึ้น

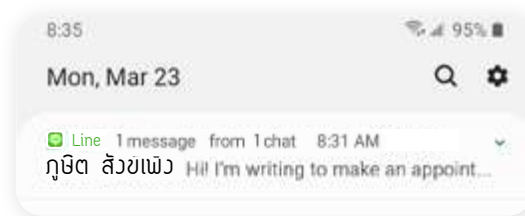


ในการทำการนัดพบเพื่อการสาธิตของคุณ คุณยังควรถือปฏิบัติตามขั้นตอนที่ได้อธิบายไว้ในการสัมมนา นอกเหนือจากนี้ โปรดจำสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้ด้วย:

1. ก่อนที่จะติดต่อใคร เพื่อจะได้มีการคุยกันผ่านวิดีโอ (Virtual meeting) ให้เลือกวิธีที่จะสะดวกกับทั้งสองฝ่าย ทั้งคุณเอง และ เขาด้วย ซึ่งอาจจะหมายถึง ยกตัวอย่างเช่น การพูดคุยกันทางวิดีโอในแอปพลิเคชันต่าง ๆ เช่น Line, Skype, Facebook, Zoom หรืออะไรที่คล้าย ๆ กัน หรือบางทีอาจจะต้องมีมากกว่าหนึ่งทางเลือกในการนำเสนอเขา



2. ในการที่จะติดต่อใครเพื่อทำการนัดพบ: คุณสามารถที่จะส่งข้อความสั้น ๆ หรือข้อความเสียง หรือถ้าคุณกำลังโทรเพื่อขอนัดพบ คุณอาจตัดสินใจด้วยกันว่าจะใช้แอปไหนที่สะดวกสุด และ ทำการแลกเปลี่ยนรายละเอียดการติดต่อกัน สำหรับแอปนั้น (เช่น Line ID เป็นต้น)



หากเป็นไปได้ ให้ตามคำถามกับคนที่คุณติดต่อ เพื่อที่จะได้เข้าใจถึงสภาพแวดล้อมของสถานที่ที่เขาจะทำการคุยกับคุณผ่านวิดีโอ (Virtual meeting): ที่บ้าน? หรือที่อื่น? เพื่อที่ว่า คุณจะได้สามารถเตรียมตัวในการรับมือกับข้อบกพร่องเล็ก ๆ น้อย ๆ ที่อาจเกิดขึ้นได้ ยกตัวอย่าง คุณอาจจะถามว่า:

มันจะเป็นไปได้ไหมคะ ที่คุณพอจะมีเวลา และ
ที่ว่าง ๆ สำหรับการพูดคุยของเรา?



- 3.** ภายหลังการติดต่อนี้ ให้ส่งข้อความ หรือ อีเมล เพื่อยืนยัน พร้อมกับข้อมูลต่าง ๆ ที่จำเป็นสำหรับการประชุม:



วัน และ เวลา



แอปอะไร ข้อมูลการติดต่อ และ/หรือ ลิงก์ที่จะไปที่แอปนั้น และ รหัสผ่าน/รหัส ถ้ามี



ลิงก์ต่าง ๆ ที่จะไปที่เนื้อหาข้อมูลที่คุณจะใช้ในระหว่างการนำเสนอ เช่น โบรชัวร์ และ แคตตาล็อกผลิตภัณฑ์

ถ้าคุณยังไม่ได้ทำตามข้างต้น คุณสามารถที่จะเตือนให้เขามีการจัดเตรียมที่เหมาะสม เพื่อให้การพูดคุยมีประสิทธิภาพ: สถานที่ควรเงียบสงบ ปราศจากสิ่งรบกวนถ้าเป็นไปได้

การนำเสนอผ่านทางวิดีโอคอล

ในการนำเสนอผ่านทางวิดีโอคอล คุณยังควรปฏิบัติตาม 8 ขั้นตอนในการนำเสนอที่ได้อธิบายไว้ในการสัมมนา นอกจากนั้น ให้พิจารณาถึงประเด็นต่าง ๆ ดังต่อไปนี้ด้วย

ก่อนทำการโทรออกเพื่อสนทนา

1. ต่อมั่นใจว่า สัญญาณอินเทอร์เน็ตที่คุณใช้นั้นมีสัญญาณที่แรงพอ



2. ลองทดสอบเครื่องมือทางเทคโนโลยีที่คุณจะใช้ ทั้งฮาร์ดแวร์ (เครื่องคอมพิวเตอร์ โทรศัพท์มือถือ เป็นต้น) และ ซอฟต์แวร์ (โปรแกรม หรือ แอปต่าง ๆ) ให้นับใจว่าคุณรู้วิธีที่จะใช้มันเช่นเรื่องเสียง (ไมโครโฟน ระดับเสียง การปิด/เปิดเสียง เป็นต้น) และ วิดีโอ (เต็มจอ หรือ ย่อจอ เป็นต้น)
3. หาวิธีที่ดีที่สุดสำหรับคุณ ในการที่จะแชร์รูปภาพ สินค้าตัวอย่าง และ อุปกรณ์สนับสนุนต่าง ๆ เช่น โบรชัวร์ หรือ ผลิตภัณฑ์ตัวอย่าง เป็นต้น นี่จะขึ้นอยู่กับเทคโนโลยี และ อุปกรณ์สื่อสารที่คุณกำลังใช้อยู่ด้วย ถ้าคุณกำลังใช้เทคโนโลยีที่จะช่วยให้คุณจะสามารถแชร์หน้าจอ และ เปิดใช้เนื้อหาข้อมูลต่าง ๆ ที่มีในรูปแบบดิจิทัลได้ ให้นับใจด้วยว่าคุณจะสามารถใช้มันได้อย่างราบรื่น
4. เตรียมสิ่งที่ทั้งหมดที่เกี่ยวข้องกับเนื้อหาข้อมูลต่าง ๆ ที่จะนำเสนอให้เรียบร้อย พร้อมทั้งจะแชร์
5. ถ้าคุณมีผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในการสาธิต ระลึกเสมอว่ามันจะอยู่ใกล้มือ เพื่อหยิบใช้ได้สะดวก รวมถึงมันจะอยู่ในสภาพที่สะอาดดูดี
6. ถ้าหากในการนำเสนอของคุณจะมีการสาธิตผลิตภัณฑ์อยู่ด้วย ให้ทดลองใช้วิดีโอในการสาธิตผลิตภัณฑ์ และมีอะไรบางอย่างที่คุณจะต้องทำการปรับเปลี่ยน ลองพิจารณาดูเรื่องเหล่านี้:
 - **ระยะเวลา:** การสาธิตควรจะใช้เวลาที่สั้น ๆ
 - **การมองเห็น และ ความคมชัด:** ความชัดเจนในชีวิตจริง อาจจะไม่ชัดเจนบนวิดีโอ ที่ไม่มีคุณภาพดีพอถือได้
 - **ถ้าคุณกำลังจะไปทำการปรุงอาหารที่ผู้เข้าร่วม ไม่สามารถรับรู้รสชาติ หรือกินได้**
แล้วมีอะไรอื่นที่จะช่วยให้คุณได้เน้นย้ำเกี่ยวกับผลลัพธ์ของอาหารที่ปรุง? ตัวอย่างเช่น คุณอาจเน้นย้ำ: สีสัมผัสของอาหาร เนื้อสัมผัส (ด้วยการใช้ส้อม กับ มีดในการหั่นและยกชิ้นอาหารขึ้นมา) เพื่อให้เห็นได้ว่า อาหารจะไม่ติดกับภาชนะที่ใช้ปรุง เวลาที่ใช้ปรุงอาหารสั้น ๆ ใช้น้ำไขมัน และ น้ำมันแต่น้อย ความสะดวกสบายในการช้อนภาชนะ และ/หรือ การปรุงอาหารบนเตา เป็นต้น



อีกทางเลือกหนึ่งในการสาธิตผลิตภัณฑ์ คือ คุณสามารถที่จะแชร์วิดีโอ ที่จะแสดงวิธีการปรุงอาหารด้วยรีนา-แวร์ และ เน้นย้ำในเรื่องคุณสมบัติต่าง ๆ ขอบมัน และนี่คือตัวอย่างที่ดี:

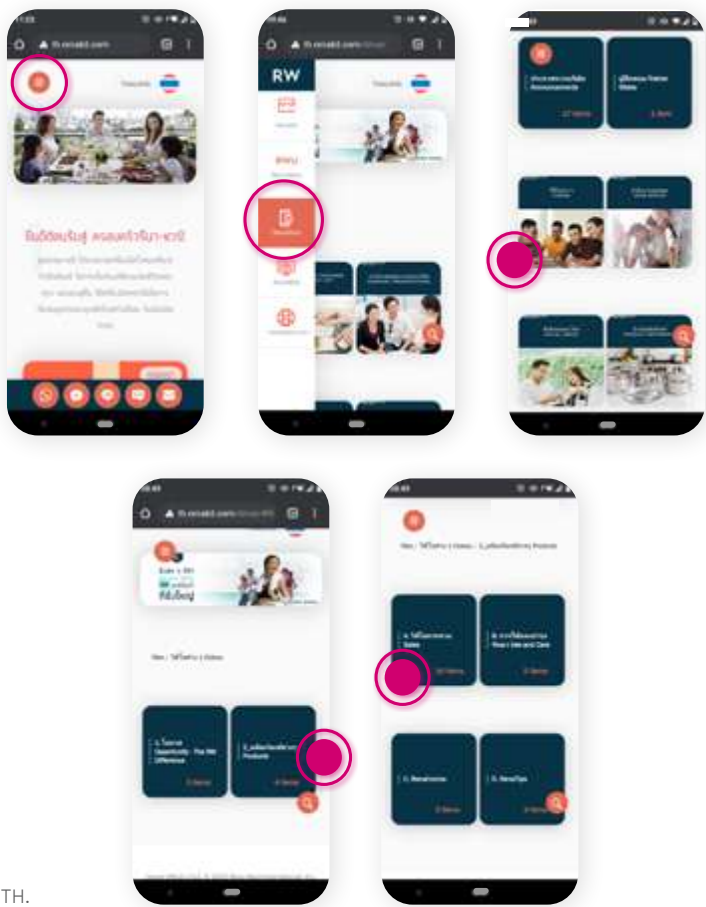




เพลิดเพลินไปกับ “การรับประทานอาหารอย่างมีคุณค่า”
เมื่ออยู่กับรีนา-แวร์ – เมนูไก่ตุ๋น

คุณสามารถค้นหาวิดีโอต่าง ๆ:

- จาก RenaCocina ที่อยู่บน YouTube โดยตรง
- ที่มีอยู่ใน แคตตาล็อกผลิตภัณฑ์ (RW760)
- จาก **(www.renakit.com) RenaResources > RenaDrive > วิดีโอต่าง ๆ > ผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ Products > วิดีโอการขาย Sales**



7. หาสถานที่ที่เหมาะสมสำหรับการโทรออกของคุณ: สถานที่ที่เงียบ ๆ และ ไม่มีใครรบกวนได้
8. หาวิธีที่จะตั้งโทรศัพท์ของคุณ เพื่อที่ว่า你会ได้พูดโดยไม่ต้องถือมัน

ก่อนการโทรออกเพื่อสนทนา

9. ให้มั่นใจว่าโทรศัพท์ หรือ แลปท็อปของคุณได้ถูกชาร์จแบตเตอรี่เรียบร้อยแล้ว และ/หรือ มีสายชาร์จอยู่ด้วย
10. บอกคนที่อยู่รอบ ๆ คุณให้เขาราบว่าคุณกำลังจะโทรออกเพื่อสนทนา และ อย่ารบกวนคุณ

ในระหว่างการสนทนา

1. ช่วงระยะเวลาความสนใจของคนอื่นอาจจะสั้นกว่าการสนทนาที่อยู่ด้วยกัน เนื่องจากไม่ได้ได้อยู่เห็นหน้าตากันจริง ๆ และอาจจะมีการรบกวนสมาธิเกิดขึ้น โดยที่คุณไม่สามารถที่จะควบคุมได้
 - ในแต่ละขั้นตอนของการนำเสนอ ให้พูดเฉพาะอะไรที่สำคัญ ๆ และ เกี่ยวข้องกับผู้ที่เราสนทนาด้วยเท่านั้น
 - ตระหนักถึงสิ่งที่กำลังเกิดขึ้นกับคู่สนทนาของเรา และให้มั่นใจว่าพวกเขายังกำลังสนทนากับเราอยู่ โดยคอยถามคำถามเพื่อให้อุ่นใจ ตัวอย่างเช่น:

ฟังดูแล้วเป็นอย่างไรบ้างคะ?



ไม่เลวเลยทีเดียวใช่ไหมคะ?



ผลิตภัณฑ์เหล่านี้ดูยอดเยี่ยมมากเลย พวกมันเป็นอย่างไรน่าสนใจคะ?



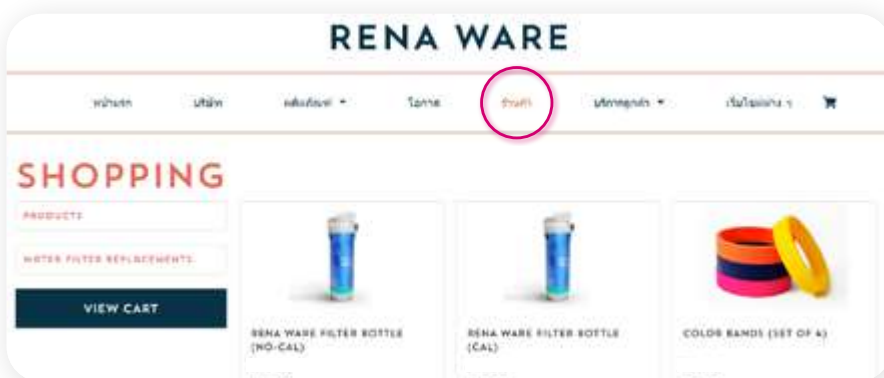
ถึงตอนนี คุณมีคำถามอะไรไหมคะ?



2. **ในการรับสมัคร:** บอกวิธีที่จะให้เขาไปที่ เว็บไซต์ผู้แทนของคุณ และ ให้พวกเขาทำการสมัครที่นั่น
3. **ในการปิดการขาย:** รับข้อมูลที่เป็นสำหรับการทำสัญญา: สัญญาซื้อขาย และ ข้อมูลการขอเครดิต หรือ ข้อตกลงการชำระเงินด้วยบัตรเครดิต (ถ้าชำระด้วยบัตรเครดิต) และ ให้ตกลงกับลูกค้าถึงวิธีที่จะส่งสัญญาให้เขา ยกตัวอย่างเช่น ทำการสแกน และ ส่งทาวอิมส์ หรือ ถ่ายภาพ และ ส่งทาวโทรศัพท์ (ทาวไลน์เป็นต้น)

สำหรับการขายเงินสด เท่านั้น (ไม่มีการผ่อนชำระ)

ในการปิดการขาย ให้ไปที่หน้าร้านออนไลน์ของคุณ (Online Shop ในระบบขอรีนา-แวร์) และไปที่ใบราคาสินค้า และ ชุดสินค้าราคาพิเศษ แשרให้พวกเขาได้เห็นในระหว่างการนำเสนอ: ในตอนแรกให้แสดงราคาปกติของสินค้าแต่ละชิ้นที่เลือก และ จำนวนรวม หลังจากนั้นให้แนะนำว่ามีชุดสินค้าราคาพิเศษ ตามที่ได้อธิบายไปเรียบร้อยแล้วในการสัมมนา



ใบราคาสินค้า และ ชุดสินค้าราคาพิเศษต่าง ๆ จะมีอยู่ในหน้าร้านออนไลน์ของคุณ (Online Shop)



หลังการสนทนา

1. ส่งข้อความขอบคุณให้กับผู้ที่สนทนาด้วย และ ทำตามขั้นตอนต่าง ๆ เหล่านี้

สำหรับการรับสมัคร:

2. ให้อยากรู้ว่า การรับสมัครเสร็จสิ้นเรียบร้อยแล้ว และ ผู้แทนใหม่ของคุณได้กรอกแบบฟอร์ม คู่มือเกี่ยวกับการปฏิบัติการขายตรงที่ดีที่สุดเรียบร้อยแล้ว (RW33)

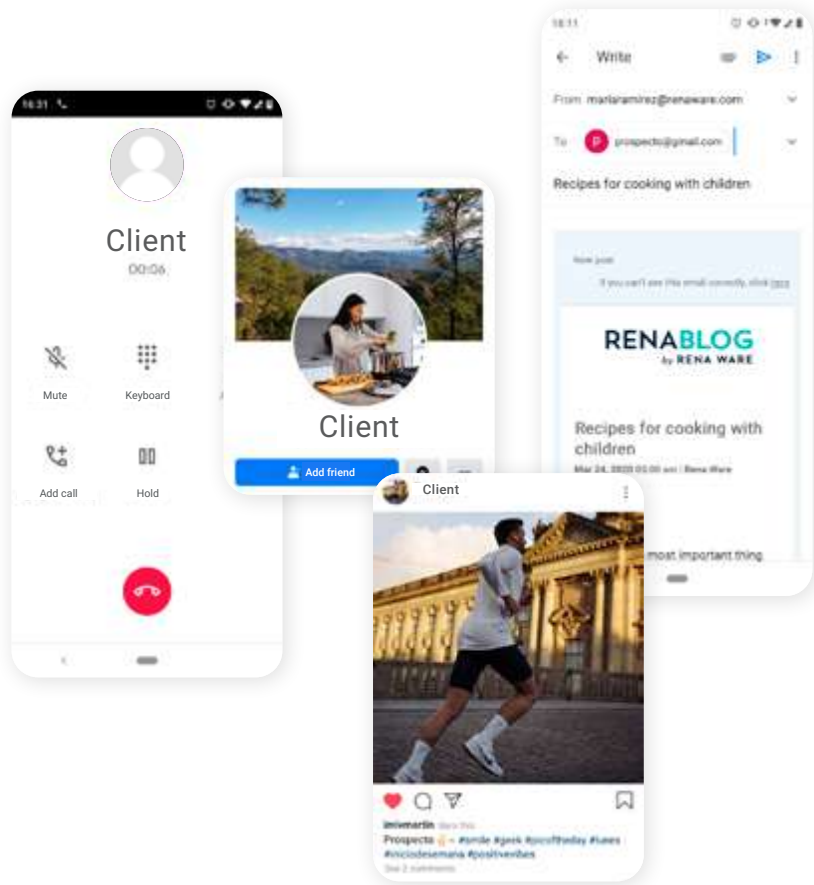
สำหรับการขาย:

3. ให้ส่วนวิดีโอต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องกับสินค้าที่ขายให้กับลูกค้า
4. ย้ำกับลูกค้า ให้ส่งเอกสารต่าง ๆ ที่ได้พูดถึงในระหว่างการสนทนาให้กับคุณ
5. ส่งเอกสารที่เกี่ยวข้องแต่ละอย่าง ให้กับลูกค้า หรือ ลูกทีมใหม่ของคุณ
 - แบบไปรษณีย์
 - เขียนข้อความ คำแนะนำง่าย ๆ ขอให้ลูกค้าหรือลูกทีมใหม่ของคุณทำการ พิมพ์เอกสารออกมา เพื่อลงนาม และ ส่งกลับมาก็คุณ เขาสามารถที่จะสแกนหรือถ่ายรูปไว้ได้
6. เมื่อคุณได้รับเอกสาร ให้ตรวจสอบความเรียบร้อยและความถูกต้อง และ ส่งพวกมันเข้าบริษัท



การติดตามบรรดารายชื่อผู้ติดต่อของคุณ

ติดตามผลงานกับบรรดารายชื่อผู้ติดต่อของคุณ เช่น ผู้มุ่งหวังคนต่อไป ลูกค้า และลูกทีมใหม่ของคุณ ตามที่ได้อธิบายไปเรียบร้อยแล้วในการสัมมนา ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับข้อมูลผู้ติดต่อที่คุณมี และ วิธีการสื่อสารที่ผ่านมากับพวกเขาเหล่านั้น คุณสามารถติดตามพวกเขาบนโซเชียลมีเดียออนไลน์ หรือ วิธีการอื่น ๆ เช่น อีเมล ข้อความสั้น และ การโทรหา



การเชื่อมสัมพันธ์: การประชุมทึมวาน และการฝึกอบรม

ไม่เหมือนกับการนำเสนอการขายหรือการสรรหาผู้แทนใหม่ การประชุมทึมวาน และการฝึกอบรม จะมีประสิทธิภาพมากกว่าเมื่อทำเป็นกลุ่มแทนที่จะเป็นการทำตัวต่อตัว มีแพลตฟอร์มที่แตกต่างกันไปที่คุณจะสามารถใช้มันกับกลุ่มของคุณ ยกตัวอย่างเช่น ไลน์ (Line) ซุม (Zoom) และ gotomeeting เป็นต้น

เกณฑ์ที่จะนำมาพิจารณา เมื่อจะจัดการประชุม และ ฝึกอบรมทางไกล (วิดีโอคอล) จะคล้าย ๆ กับการที่คุณนำเสนอต่าง ๆ ทางไกล (วิดีโอคอล)

ก่อนการโทรออกเพื่อเริ่มสนทนา

1. ส่วนอีเมล หรือ ข้อความสั้น ๆ ที่แนบข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับการสนทนา:



วันและเวลา



ลิงก์ที่จะไปที่แอป และ คำแนะนำในการลงชื่อเข้าใช้

2. ให้มั่นใจว่า เทคโนโลยีที่ใช้ จะใช้งานได้: โทรศัพท์ หรือ แล็ปท็อป การเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต (ถ้าจำเป็น) แอป เป็นต้น

3. ให้มั่นใจว่า คุณมีเนื้อหาข้อมูลอุปกรณ์ต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องครบถ้วนแล้ว และ รู้วิธีที่จะแชร์มันให้กับพวกเขาโดยใช้เทคโนโลยีสื่อสารที่เลือกใช้



ในระหว่างการสนทนา

1. **ให้มั่นใจว่าทุก ๆ คนอยู่กันพร้อมแล้ว** พวกเขาสามารถได้ยิน/เห็นคุณ และ คุณก็สามารถได้ยิน/เห็นพวกเขาเช่นกัน
2. **เลือกวิธีที่ดีที่สุดสำหรับผู้เข้าร่วมประชุม ที่จะแสดงความคิดเห็นและถามคำถามต่าง ๆ** ยกตัวอย่างเช่น จะใช้วิธีการเขียนผ่านการแชท หรือ การกล่าวออกมา ในการประชุมทางไกลเช่นนี้ มันอาจจะมีประสิทธิภาพมากกว่าในการที่จะตอบกลับความคิดเห็นและคำถามต่าง ๆ ในตอนท้าย ยกเว้นการที่พวกเขาแสดงความเห็นคือ มีคำถามเกี่ยวกับการเชื่อมต่อ ซึ่งเป็นเรื่องที่ต้องจัดการในทันที
3. **แสดง หรือ แจ้งเป้าหมาย/วาระสำหรับการประชุม/การฝึกอบรม**
4. **การดำเนินการประชุม/การฝึกอบรม** ให้ทำเสมือนว่าคุณได้ทำมันด้วยตนเอง แต่ให้คอยคำนึงถึงเรื่องการให้ความสนใจ และ สืบรับกวนต่าง ๆ ดังที่ได้กล่าวไว้ข้างต้นด้วย โดยเฉพาะอย่างยิ่งถ้าคุณอยู่ในโหมดการแชร์หน้าจอ ซึ่งคุณจะไม่สามารถเห็นผู้เข้าร่วมประชุมได้ ดังนั้นมันจะเป็นเรื่องสำคัญมากที่จะตรวจสอบว่าพวกเขากำลังติดตามคุณอยู่ โดยการถามคำถามเพื่อตรวจสอบ ตัวอย่างเช่น:

คุณเห็นชัดเจนดีใช่ไหมคะ?



ถึงตอนนี้ ใครมีคำถามอะไรหรือไม่คะ?



5. **หมั่นคอยดูเวลาที่ได้ใช้ไป:** ให้มั่นใจว่าคุณกำลังใช้เวลา เป็นไปตามที่ได้กำหนดไว้ ถ้าคุณต้องการจะให้มีการประชุม/ฝึกอบรมเพิ่มเติมอีก ให้ทำการนัดหมายกับผู้เข้าร่วมประชุมกับคุณในขณะที่พวกเขายังสนทนากับคุณตอนนี้ได้เลย





การฝึกอบรมต่าง ๆ อาจใช้เวลา 2-3 ชั่วโมงกว่าจะเสร็จสิ้น มันอาจเป็นไปไม่ได้สำหรับผู้ที่อยู่ในการสนทนาตลอดระยะเวลาการฝึกอบรม ดังนั้น มันขึ้นอยู่กับระยะเวลาของการฝึกอบรม ซึ่งคุณอาจจะต้องกำหนดเวลาการประชุมฝึกอบรมนั้น ๆ มากกว่า 1 ครั้งไว้ล่วงหน้า



สำหรับข้อมูลและคำแนะนำต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับวิธีการนำเสนอ หรือ การประชุมต่าง ๆ ด้วยแอปซูม (Zoom) ให้ไปที่นี้:



วิดีโอการสอน
วิธีการใช้ซูม



วิธีการแชร์
งานการนำเสนอบนซูม



วิธีการใช้ไลน์ (LINE)

สำหรับ

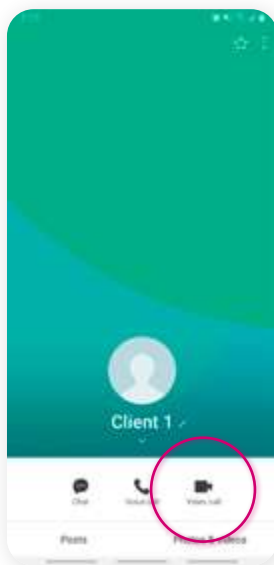
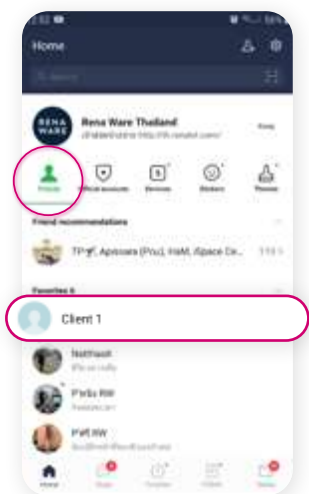
android 

การสนทนาผ่านวิดีโอ

เพื่อให้คุณสามารถโทรหาใครบางคนผ่านวิดีโอทางไลน์ คุณทั้ง 2 ฝ่าย จำเป็นที่จะต้องมียแอป

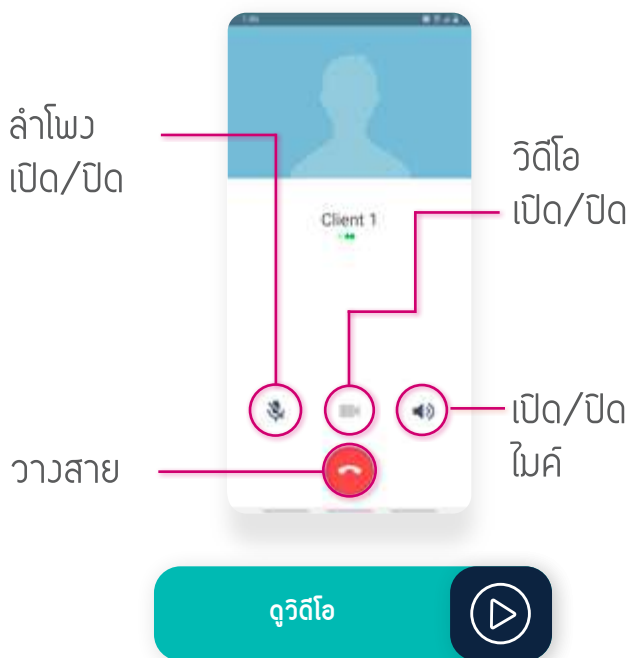
หากบุคคลที่คุณต้องการโทรอยู่ในรายชื่อผู้ติดต่อของคุณแล้ว (นอกสาย):

1. เปิดไปที่หน้า **Line** แล้วแตะที่ **หน้าหลัก (Home)**
2. แตะ ชื่อที่คนที่คุณต้องการที่จะโทรหา
3. ในหน้าจอรายชื่อแต่ละตัวเลือกการโทรวิดีโอ



หากบุคคลที่คุณต้องการโทรไม่อยู่ในรายชื่อผู้ติดต่อ อันดับแรกคุณจะต้องเพิ่มบุคคลนั้นลงในรายชื่อติดต่อของคุณ จากนั้น คุณสามารถดำเนินการตามขั้นตอนที่ 1-3 ตามด้านบน

ปุ่มใช้งานที่เป็นประโยชน์:



ใช้งานเป็นกลุ่ม

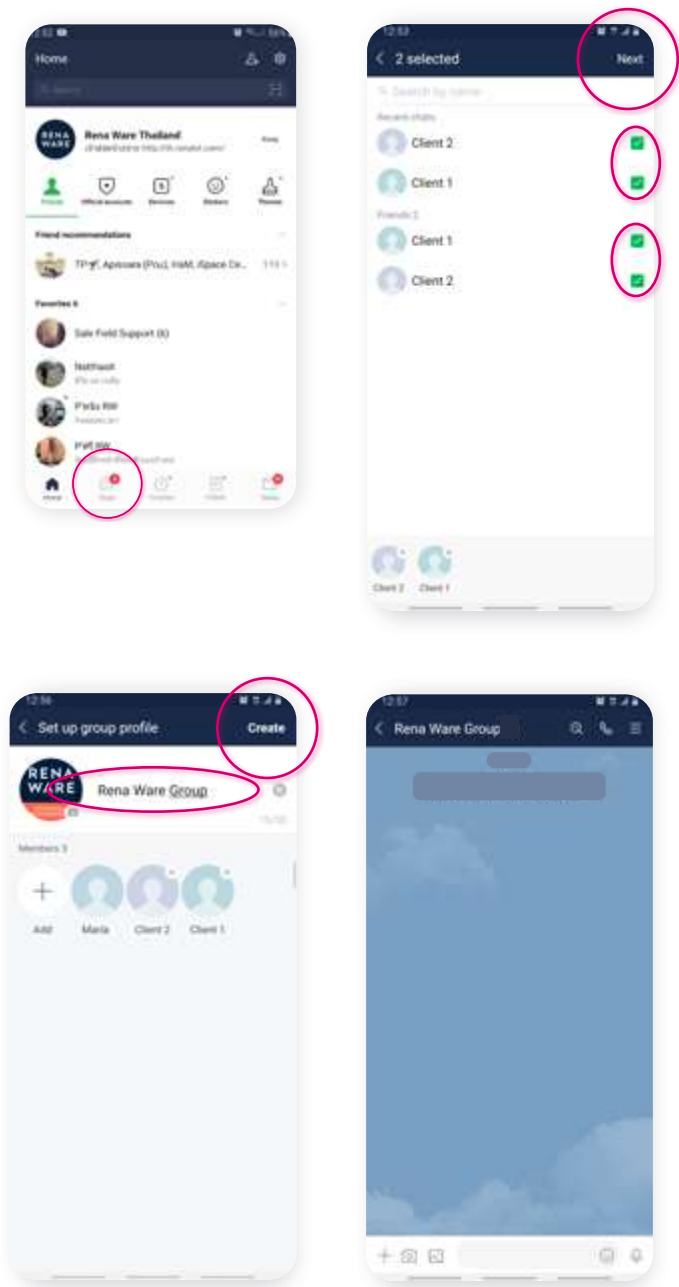
การสร้างกลุ่ม

คุณควรทำวิธีนี้ เมื่อคุณต้องการสร้างกรุป เพื่อสมาชิกในกลุ่มสามารถพูดคุยโต้ตอบซึ่งกันและกัน และโทรหากันผ่านทางไลน์ได้ นี่อาจจะเป็นกรณีตัวอย่างสำหรับทีมงานของคุณ หรือ กลุ่มการฝึกอบรม

1. เปิดไปที่หน้า **Line** แล้วแตะที่ **แชท** (Chats)
2. แตะปุ่ม **“สร้าง”** (+) บนมุมด้านบนขวามือของหน้าจอ
3. แตะเลือก **“สร้างกลุ่ม”**
4. เลือกเพื่อนที่คุณต้องการเพิ่มเข้าไปในกลุ่ม



- 5. เมื่อกดเลือกเสร็จสิ้น ให้แตะ “ต่อไป”
- 6. พิมพ์ชื่อกลุ่ม
- 7. แตะปุ่ม “สร้าง”



กลุ่มของคุณได้ถูกสร้างขึ้นแล้ว ตามค่าเริ่มต้น คนที่สร้างกลุ่มจะเป็นผู้ดูแลระบบ และเฉพาะเขา/เธอ เท่านั้น ที่จะสามารถเปลี่ยนชื่อกลุ่ม ไอคอน และ คำอธิบาย สมาชิกในกลุ่มจะสามารถโทรคุยเป็นกลุ่ม และดูข้อความทั้งหมดที่ส่งและรับผ่านทางกลุ่มไลน์

ดูวิดีโอ

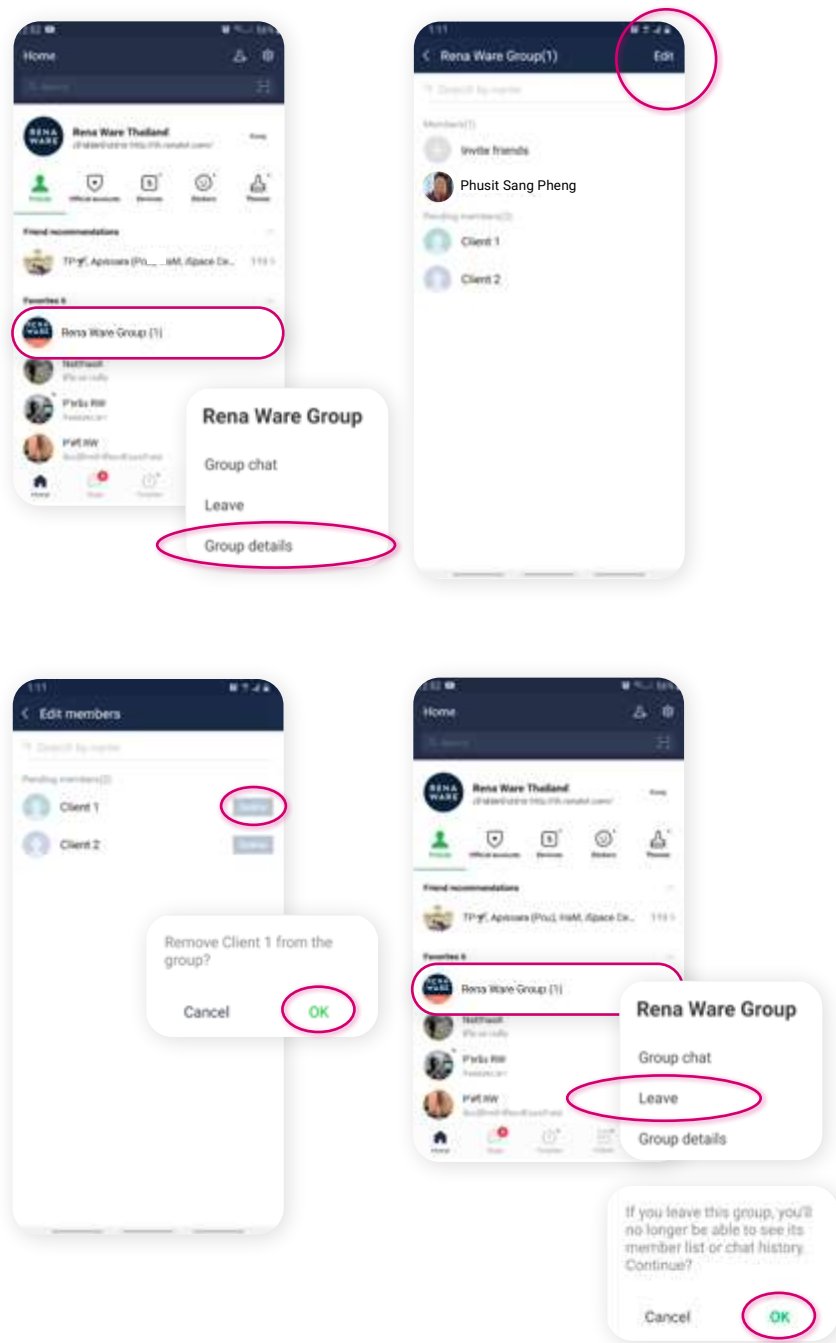


- ตรวจสอบให้แน่ใจว่าทุกคนกดยอมรับคำเชิญของคุณเพื่อเข้าร่วมกลุ่ม ถ้าพวกเขายังไม่กดยอมรับ แสดงว่าพวกเขาจะยังไม่ได้อยู่ในกลุ่ม
- คุณสามารถทำการโทรเป็นกลุ่มได้สูงสุดถึง 200 คน แต่คุณสามารถเห็นหน้าได้แค่ 6 คนบนวิดีโอในเวลาเดียวกัน

วิธีการลบกลุ่มไลน์

1. เปิดไปที่หน้า **Line** แล้วแตะที่ **หน้าหลัก (Home)**
2. แตะที่กลุ่มค้างไว้
3. แตะที่ **“รายละเอียดกลุ่ม”**
4. แตะปุ่ม **“แก้ไข”** ที่มุมบนขวามือของหน้าจอคุณ
5. เลือก **“ลบ”** และกด **“ตกลง”**
6. ทำซ้ำ ๆ ตามขั้นตอนที่ 5 ขอบแต่ละคนในกลุ่ม จนกว่าคุณจะทำออกหมดกลุ่ม
7. แตะที่กลุ่มค้างไว้อีกครั้ง
8. แตะ **“ออกจากกลุ่ม”** และกด **“ตกลง”**



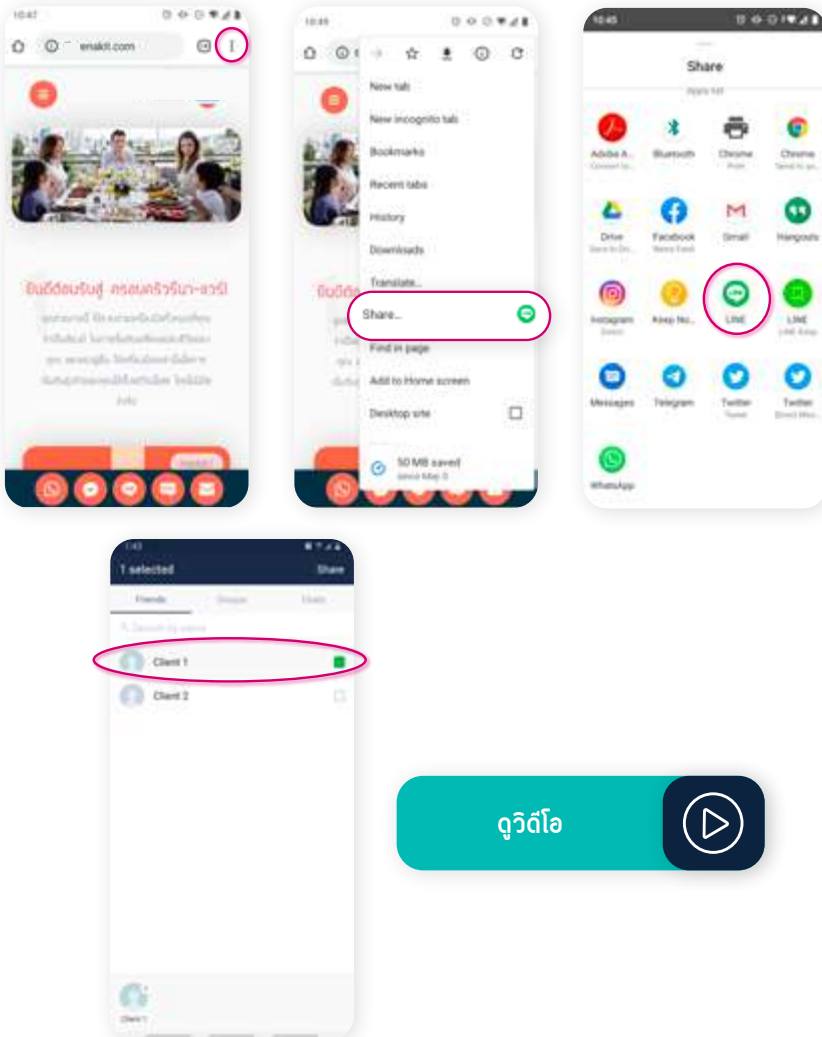


ดูวิดีโอ



แชร์ลิงก์

1. ไปหน้าแหล่งข้อมูลที่คุณต้องการแชร์ (ตัวอย่างเช่น Renakit.com, specials, website, page, document อื่น ๆ)
2. คลิกที่ลิงก์ / เปิดเอกสาร
3. แตะตัวเลือก  ที่มุมบนขวามือของหน้าจอคุณ
4. เลือก “แชร์” และแตะที่ “ไลน์” ไอคอน
5. เลือกรายชื่อ/บุคคล หรือ กลุ่ม ที่ต้องการแชร์ไป
6. แตะเลือก “แชร์”



ดูวิดีโอ



วิธีการแชร์ลิ้งก์ระหว่างการสนทนา:

- A. แตะที่ปุ่ม “หน้าหลัก” บนหน้าจอของคุณ และตามด้วยขั้นตอนที่ 1-6 ที่อธิบายไว้ข้างต้น
- B. แตะที่ไอคอน Line และกลับไปทำการสนทนา



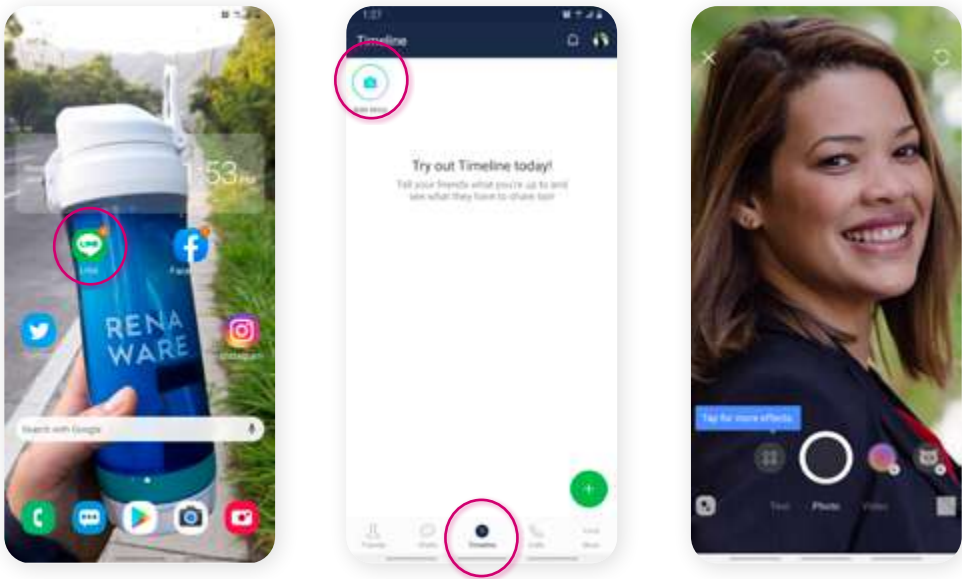
แชร์เรื่องราว

1. เปิดไปที่หน้า **Line**
2. แตะเลือก “ไทม์ไลน์” (Timeline)
3. แตะ “เพิ่มเรื่องราว”
4. เลือกภาพจากอัลบั้ม หรือ “กล้อง” เพื่อถ่ายภาพ
5. หน้าจอใหม่จะปรากฏขึ้น ซึ่งคุณสามารถเขียนข้อความ และเลือกรูปภาพ หรือ ไอคอนที่ต้องการได้
 - A. ในการเพิ่มข้อความของคุณลงในภาพ ให้แตะไปที่รูปภาพที่คุณต้องการ จากนั้นแตะที่ตัว **T** และพิมพ์ข้อความของคุณลงไป เมื่อพิมพ์เสร็จ ให้แตะหน้าจออีกครั้ง เพื่อออกจากกรพิมพ์ คุณจะเห็นข้อความของคุณเพิ่มอยู่บนรูปภาพ



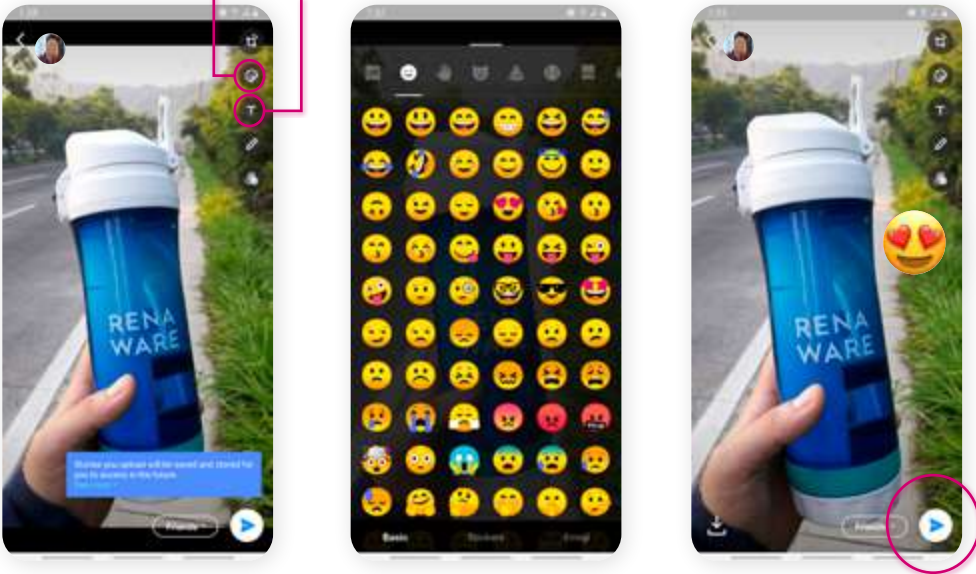
B. ในการเพิ่มไอคอนบนรูปภาพของคุณ ให้แตะไปที่ “Emoji” และเลือกไอคอนนั้น ๆ
คุณสามารถปรับขนาด และ ตำแหน่งไอคอน ตามที่คุณต้องการ

6. แตะ “ส่ง” ➡



เพิ่ม emoji

เพิ่ม ข้อความ



7. อีกหนึ่งทางเลือกโดย คุณสามารถสร้างและส่งภาพ วิดีโอ หรือ ภาพเคลื่อนไหว (GIF) โดยเข้าไปที่ห้องแชท และ กดเข้าไปที่ปุ่ม “กล้อง”

ดูวิดีโอ



สำหรับการไขปัญหาต่าง และ คำแนะนำเพิ่มเติมต่าง ๆ เกี่ยวกับการใช้ไลน์ ให้ไปที่:
[คำถามที่พบบ่อย](#)



สำหรับ

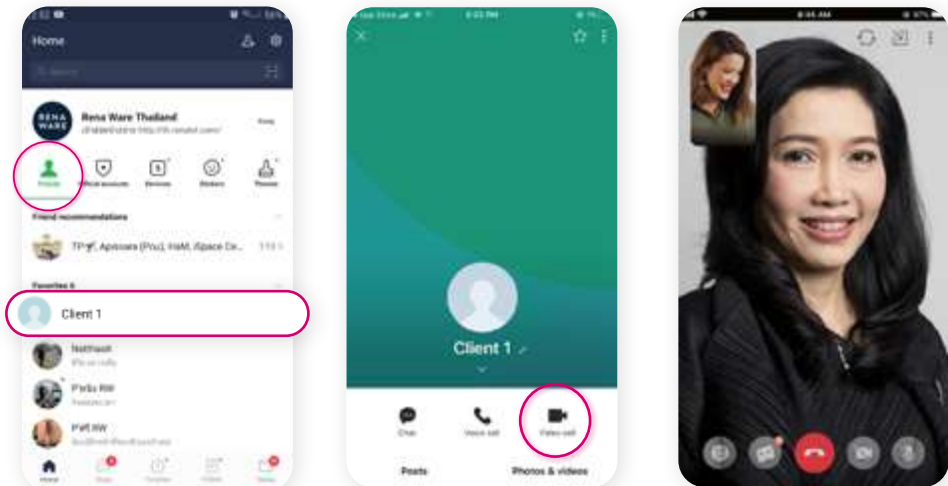


การสนทนาผ่านวิดีโอ

เพื่อให้คุณสามารถโทรหาใครบางคนผ่านวิดีโอทางไลน์ คุณทั้ง 2 ฝ่าย จำเป็นที่จะต้องมียแอปไลน์

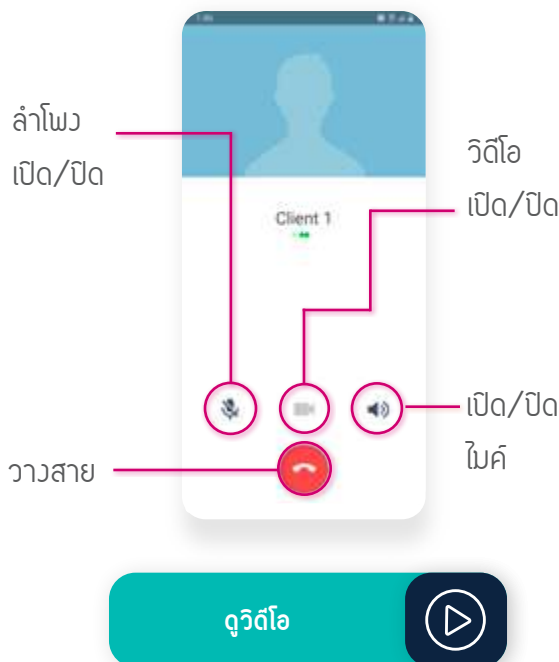
หากบุคคลที่คุณต้องการโทรอยู่ในรายชื่อผู้ติดต่อของคุณแล้ว (นอกสาย):

1. เปิดไปที่หน้า **Line** แล้วแตะที่ **หน้าหลัก (Home)**
2. แตะ ชื่อที่คนที่คุณต้องการที่จะโทรหา
3. ในหน้าจอรายชื่อแตะตัวเลือกการโทรวิดีโอ



หากบุคคลที่คุณต้องการโทรไม่อยู่ในรายชื่อผู้ติดต่อ อันดับแรกคุณจะต้องเพิ่มบุคคลนั้นลงในรายชื่อติดต่อของคุณ จากนั้น คุณสามารถดำเนินการตามขั้นตอนที่ 1-3 ตามด้านบน

ปุ่มใช้งานที่เป็นประโยชน์:



ใช้งานเป็นกลุ่ม

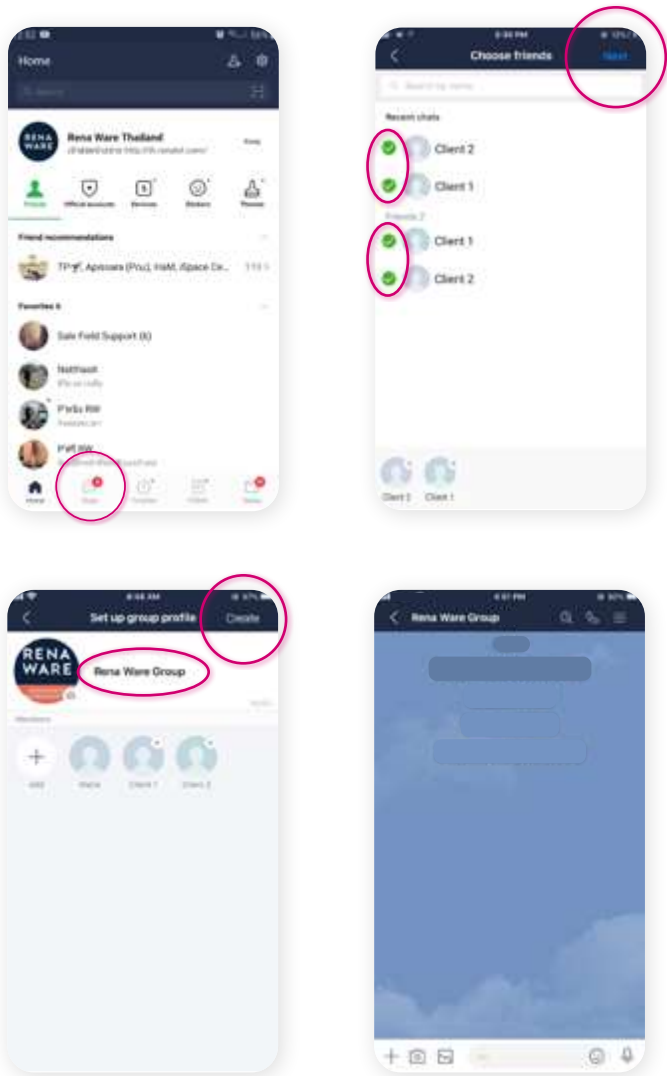
การสร้างกลุ่ม

คุณควรทำวิธีนี้ เมื่อคุณต้องการสร้างกรุป เพื่อสมาชิกในกลุ่มสามารถพูดคุยโต้ตอบซึ่งกันและกัน และโทรหากันผ่านทางไลน์ได้ นี่อาจจะเป็นกรณีตัวอย่างสำหรับทีมงานของคุณ หรือ กลุ่มการฝึกอบรม

1. เปิดไปที่หน้า **Line** แล้วแตะที่ **แชท** (Chats)
2. แตะปุ่ม **“สร้าง”** (+) บนมุมด้านบนขวามือของหน้าจอ
3. แตะเลือก **“สร้างกลุ่ม”**
4. เลือกเพื่อนที่คุณต้องการเพิ่มเข้าไปในกลุ่ม



- 5. เมื่อกดเลือกเสร็จสิ้น ให้แตะ “ต่อไป”
- 6. พิมพ์ชื่อกลุ่ม
- 7. แตะปุ่ม “สร้าง”



กลุ่มของคุณได้ถูกสร้างขึ้นแล้ว ตามค่าเริ่มต้น คนที่สร้างกลุ่มจะเป็นผู้ดูแลระบบ และเขา/เธอ เท่านั้นที่จะสามารถเปลี่ยนชื่อกลุ่ม ไอคอน และ คำอธิบาย ทุก ๆ คนในกลุ่มจะสามารถโทรคุยเป็นกลุ่ม และดูข้อความทั้งหมดที่ส่ง และรับผ่านทางกลุ่มไลน์

ดูวิดีโอ



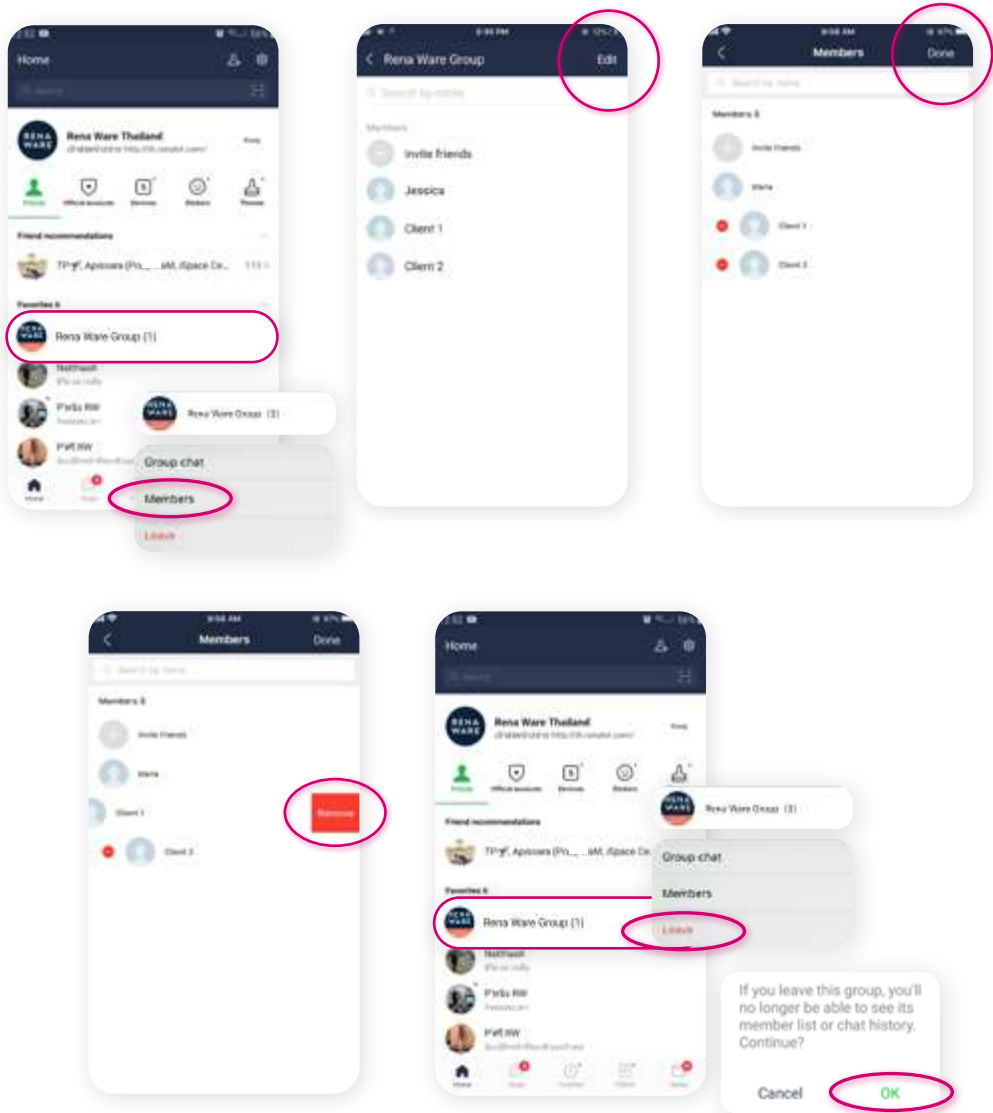
- ตรวจสอบให้แน่ใจว่าทุกคนกดยอมรับคำเชิญของคุณเพื่อเข้าร่วมกลุ่ม ถ้าพวกเขายังไม่กดยอมรับ แสดงว่าพวกเขาจะยังไม่ได้อยู่ในกลุ่ม
- คุณสามารถทำการโทรเป็นกลุ่มได้สูงสุดถึง 200 คน แต่คุณสามารถเห็นหน้าได้แค่ 6 คน บนวิดีโอในเวลาเดียวกัน

วิธีการลบกลุ่มไลน์

1. เปิดไปที่หน้า **Line** แล้วแตะที่ **หน้าหลัก (Home)**
2. แตะที่กลุ่มค้างไว้
3. แตะที่ **“รายละเอียดกลุ่ม”**
4. แตะปุ่ม **“แก้ไข”** ที่มุมบนขวามือของหน้าจอคุณ
5. แตะที่ไอคอนลบ  ที่ปรากฏขึ้นข้างผู้ติดต่อของคุณ
6. แตะ **“ลบ”**
7. ทำซ้ำ ๆ ตามขั้นตอนที่ 5 ขวแต่ละคนในกลุ่ม จนกว่าคุณจะเอาออกหมดกลุ่ม



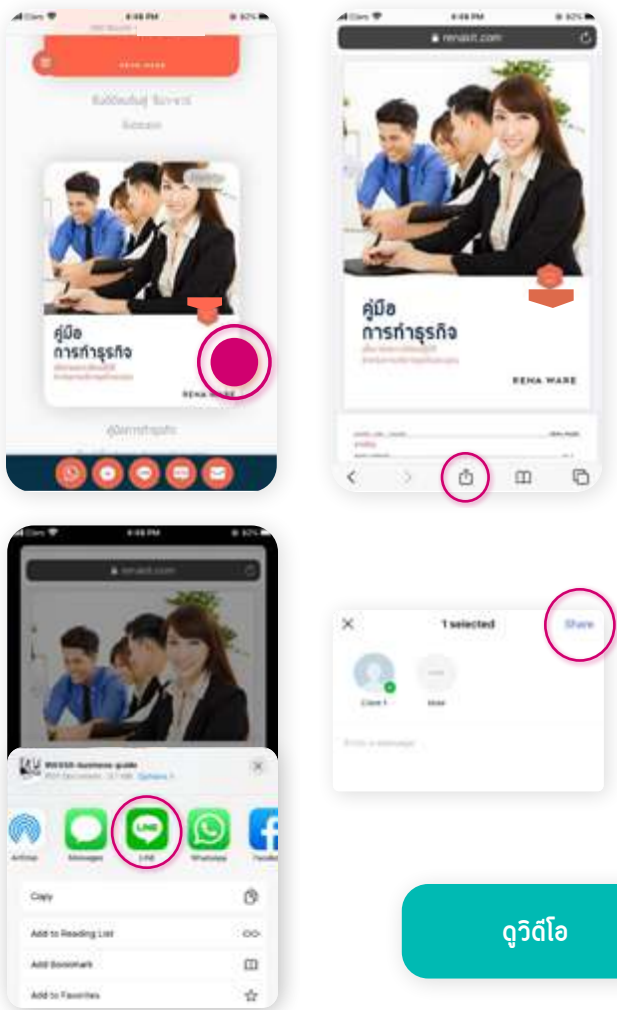
- 8. แตะที่กลุ่มคำวไว้อีกครั้ง
- 9. แตะ “ออกจากกลุ่ม” และกด “ตกลง”



ดูวิดีโอ

แชร์ลิงก์

- 1. ไปหน้าแหล่งข้อมูลที่คุณต้องการแชร์ (ตัวอย่างเช่น Renakit.com, specials, website, page, document อื่น ๆ)
- 2. คลิกที่ลิงก์ / เปิดดู (ถ้าเป็นเอกสาร)
- 3. เลือกปุ่ม “แชร์” ที่ด้านล่างของหน้าจอของคุณ
- 4. แตะที่ “ไลน์” ไอคอน
- 5. เลือกรายชื่อ / บุคคล หรือ กลุ่ม ที่ต้องการแชร์ไป
- 6. แตะเลือก “แชร์”



วิธีการแชร์ลิ้งก์ระหว่างการสนทนา:

- A. แตะที่ปุ่ม **“หน้าหลัก”** บนหน้าจอของคุณ และตามด้วยขั้นตอนที่ 1-6 ที่อธิบายไว้ข้างต้น
- B. แตะที่ไอคอน Line และกลับไปทำการสนทนา



แชร์เรื่องราว

1. เปิดไปที่หน้า **Line**
2. แตะเลือก **“ไทม์ไลน์” (Timeline)**
3. แตะ **“เพิ่มเรื่องราว”** ตรวจจับล่าวขวามือของหน้าจอของคุณ
4. เลือกภาพจากอัลบั้ม หรือ “กล้อง” เพื่อถ่ายภาพ
5. หน้าจอใหม่จะปรากฏขึ้น ซึ่งคุณสามารถเขียนข้อความ และเลือกรูปภาพ หรือ ไอคอนที่ต้องการได้
 - A. ในการเพิ่มข้อความของคุณลงในภาพ ให้แตะไปที่รูปภาพที่คุณต้องการ จากนั้น แตะที่ตัว **T** และพิมพ์ข้อความของคุณลงไป เมื่อพิมพ์เสร็จ ให้แตะหน้าจออีกครั้ง เพื่อออกจากกรพิมพ์ คุณจะเห็นข้อความของคุณเพิ่มอยู่บนรูปภาพ



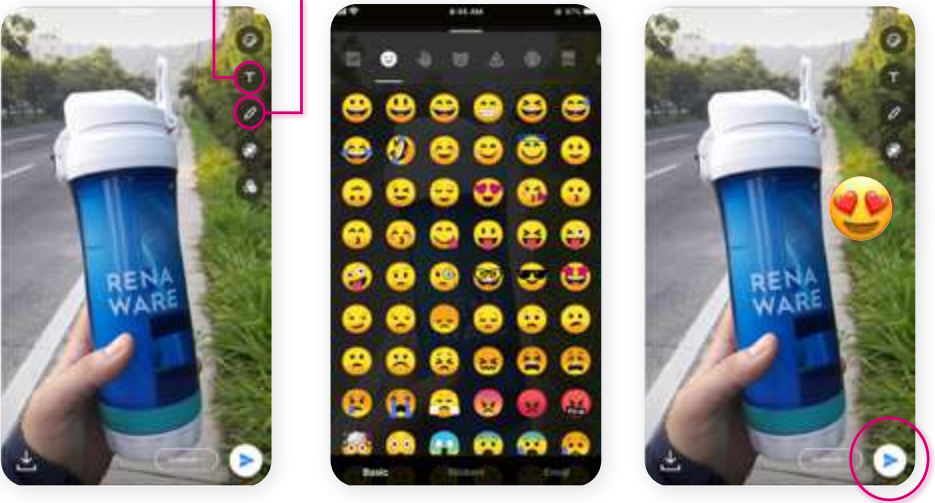
B. ในการเพิ่มไอคอนบนรูปภาพของคุณ ให้แตะไปที่ “Emoji” และเลือกไอคอนนั้น ๆ
คุณสามารถปรับขนาด และ ตำแหน่งไอคอน ตามที่คุณต้องการ

6. แตะ “ส่ง”



เพิ่ม
emoji

เพิ่ม
ข้อความ



7. อีกหนึ่งทางเลือกโดย คุณสามารถสร้างและส่วภาพ วิดีโอ หรือ ภาพเคลื่อนไหว (GIF) โดยเข้าไปที่ห้องแชท และ กดเข้าไปที่ปุ่ม “กล้อง”

ดูวิดีโอ



สำหรับการไขปัญหาต่าง และ คำแนะนำเพิ่มเติมต่าง ๆ เกี่ยวกับการใช้ไลน์ ให้ไปที่:
[คำถามที่พบบ่อย](#)

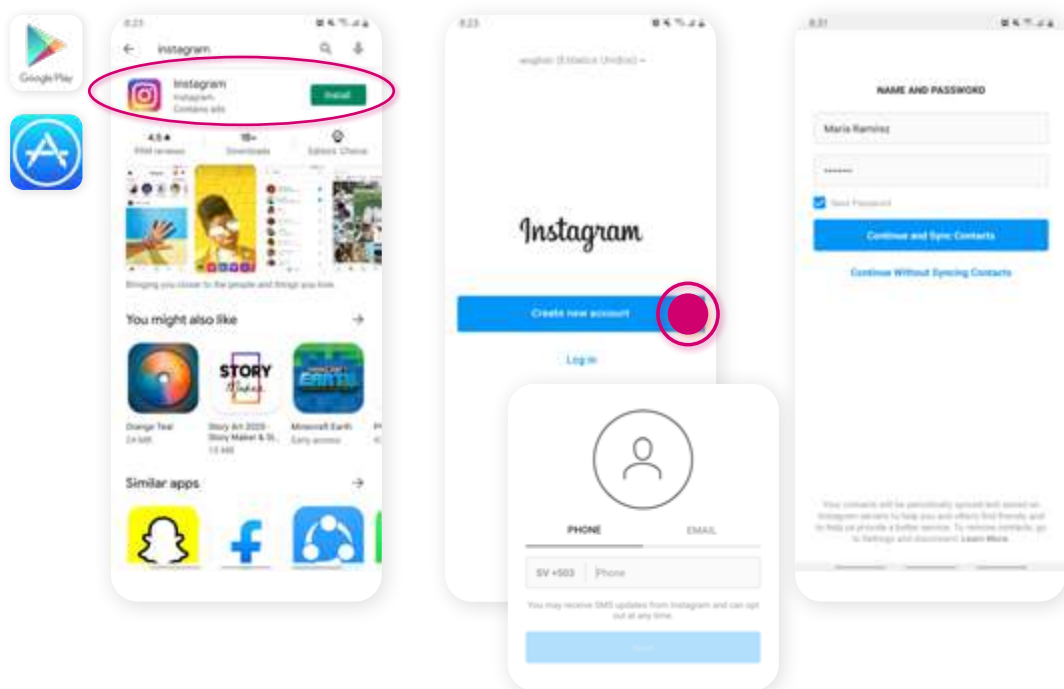


วิธีการใช้งาน INSTAGRAM

การสร้างบัญชี INSTAGRAM

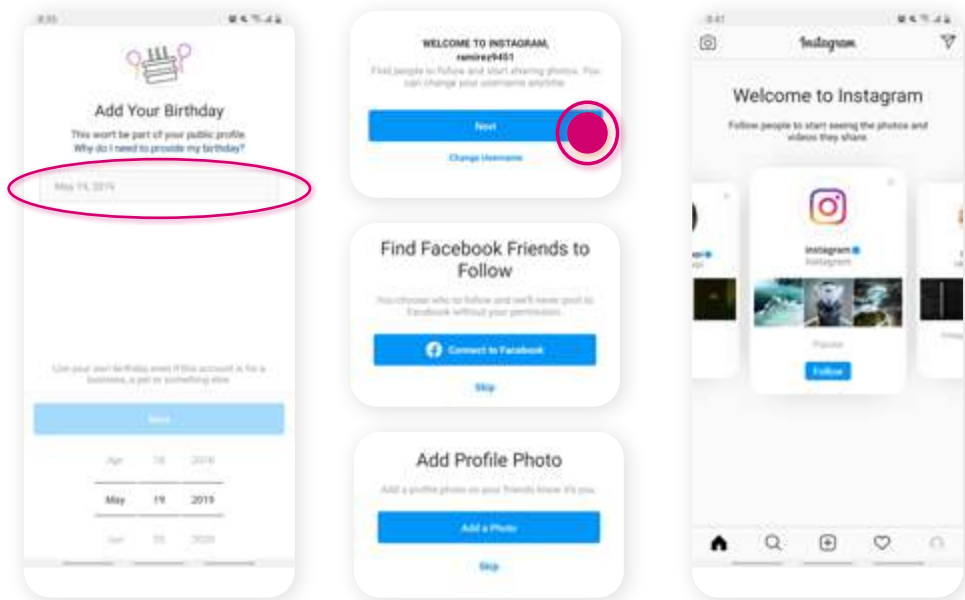
การสร้างบัญชีบน Instagram:

1. ดาวน์โหลดแอปจาก App Store (iOS) หรือ Google play store (Android)
2. ลงทะเบียนโดยใช้บัญชีอีเมลหรือหมายเลขโทรศัพท์ของคุณ (คุณจะต้องมีรหัสยืนยัน) และแตะ **ถัดไป**
3. สร้างชื่อผู้ใช้ และ รหัสผ่าน
4. กรอกข้อมูลโปรไฟล์ของคุณและแตะ **ดำเนินการต่อ**



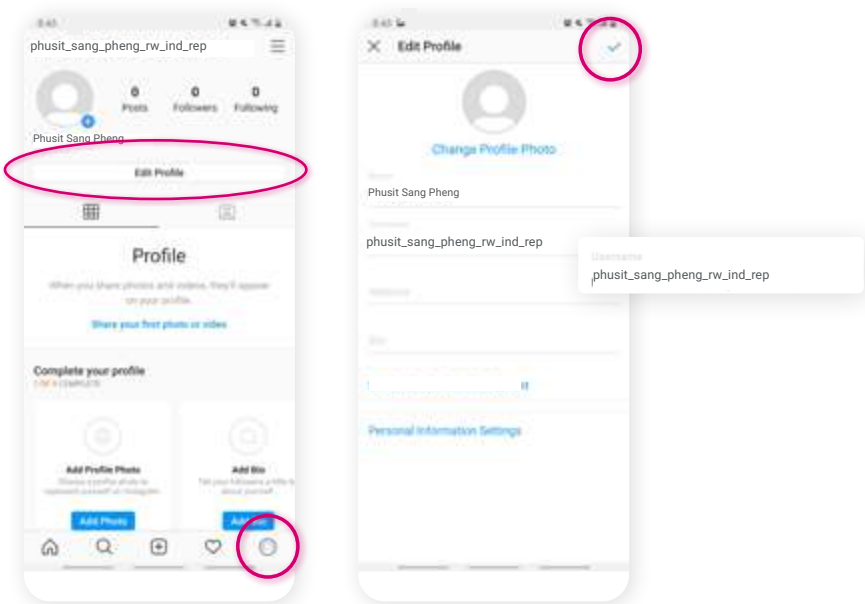
ดูวิดีโอ



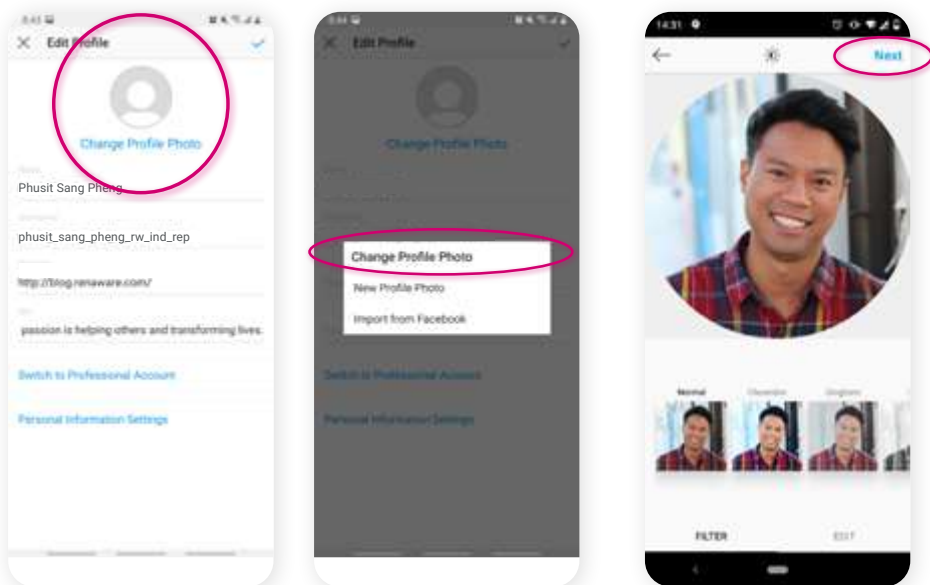


การแก้ไขโปรไฟล์ของคุณ

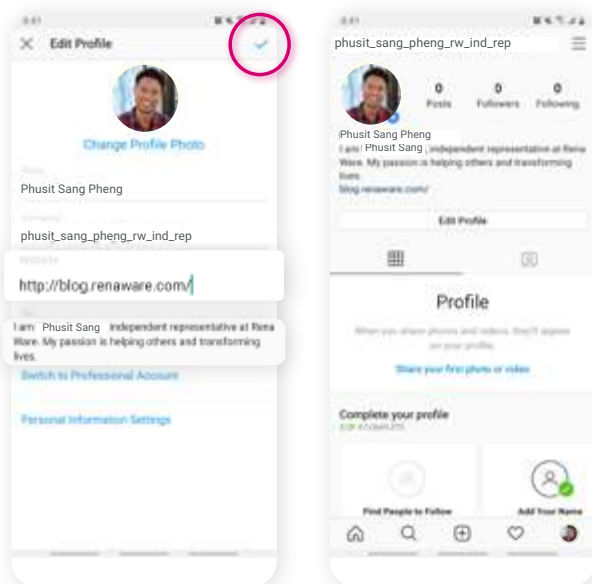
- 1. ไปที่โปรไฟล์ของคุณ และแตะ แก้ไขโปรไฟล์
- 2. พิมพ์ชื่อผู้ใช้ของคุณ



3. แตะ เปลี่ยนรูปโปรไฟล์
4. เลือกที่ ที่คุณต้องการนำรูปภาพเข้าจาก
5. แตะ “เครื่องหมายถูก” หรือ “เสร็จสิ้น”



6. เขียนนำเสนอตัวเอง
7. เพิ่ม URL ของเว็บไซต์ของคุณ
8. แตะ “เครื่องหมายถูก” หรือ “เสร็จสิ้น”



ดูวิดีโอ



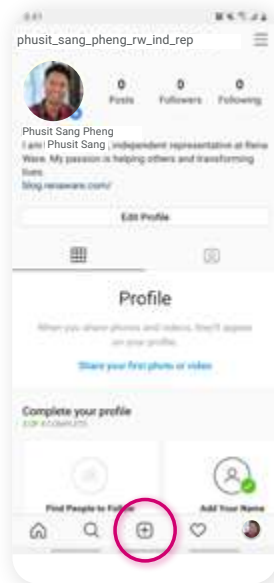


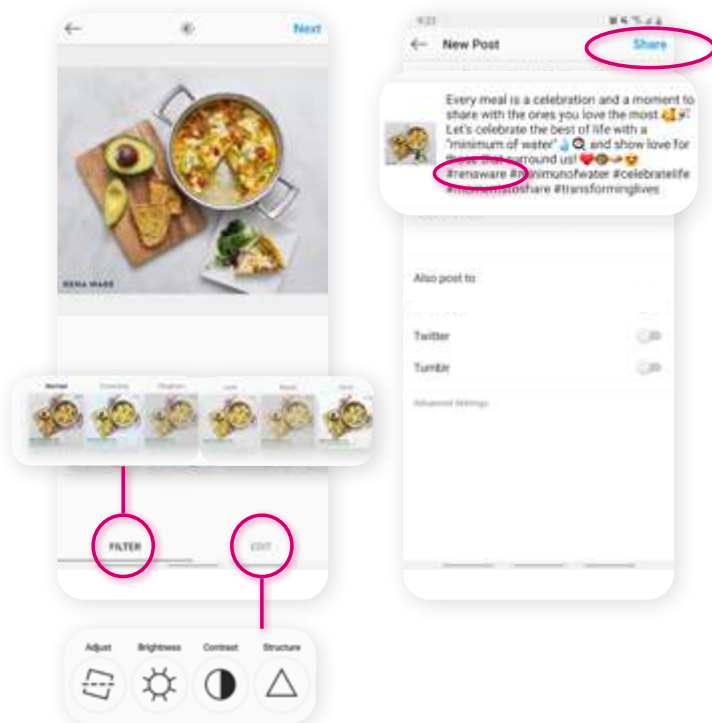
ทุกครั้งที่คุณโพสต์เนื้อหาที่เกี่ยวข้องกับธุรกิจ Rena Ware ของคุณ ให้ **#RenaWare** เพื่อเพิ่มการมองเห็นขงทัว 2 ฝ่าย

การใช้ภาพถ่ายและวิดีโอ

การโพสต์ภาพเดี่ยว หรือ วิดีโอ:

1. แตะเครื่องหมายบวก (+) ที่ด้านล่างของหน้าจอ
2. **A. คลังภาพ** เพื่อใช้ภาพถ่ายจากคอลเล็กชันของคุณ
B. ภาพถ่าย เพื่อดำเนินการใหม่
C. วิดีโอ เพื่อบันทึกวิดีโอใหม่ (คุณสามารถบันทึกได้สูงสุด 60 วินาที)
3. หลังจากอัปโหลดรูปภาพหรือวิดีโอคุณสามารถเพิ่มเอฟเฟกต์ ฟิลเตอร์ และข้อความก่อนโพสต์ได้



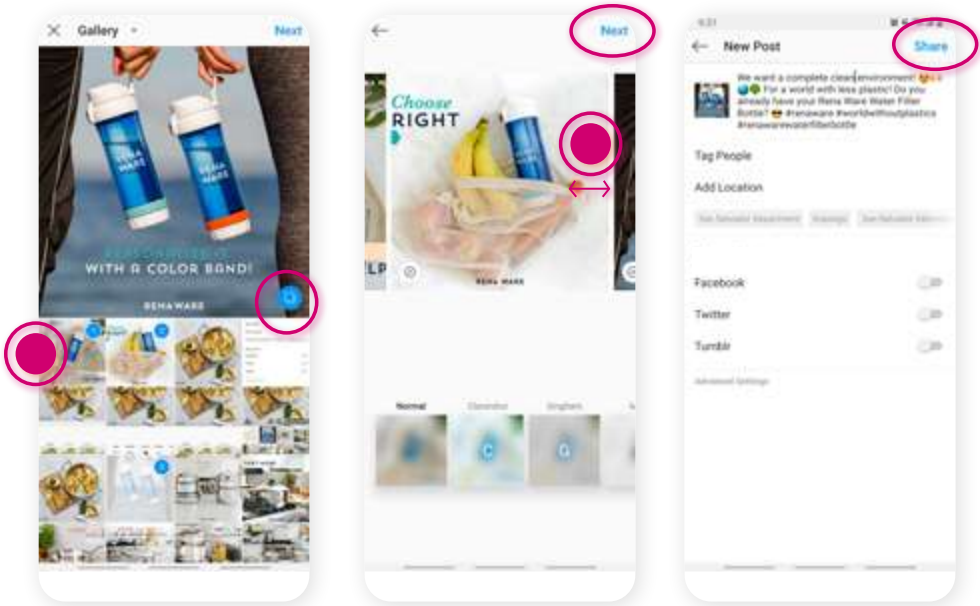


หากต้องการโพสต์รูปภาพที่เป็นเรื่องราว หรือ วิดีโอ:

1. แตะเครื่องหมายบวก (+) ที่ด้านล่างของหน้าจอ
2. แตะที่ไอคอน 
3. เลือกรูปภาพ หรือ วิดีโอได้สูงสุด 10 รายการ
4. ในการเปลี่ยนลำดับของภาพ หรือ วิดีโอ ให้แตะภาพที่ต้องการเปลี่ยนค่าไว้ แล้วลากไป ยึดตำแหน่งที่ต้องการ
5. แตะ “ถัดไป” ที่มุมขวาบน แล้วแตะ “แชร์”

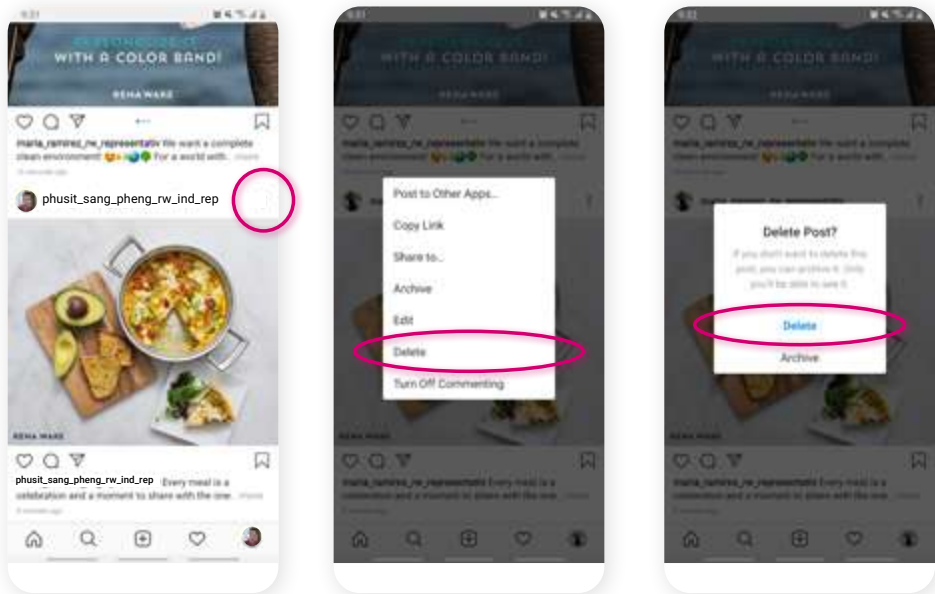
ดูวิดีโอ





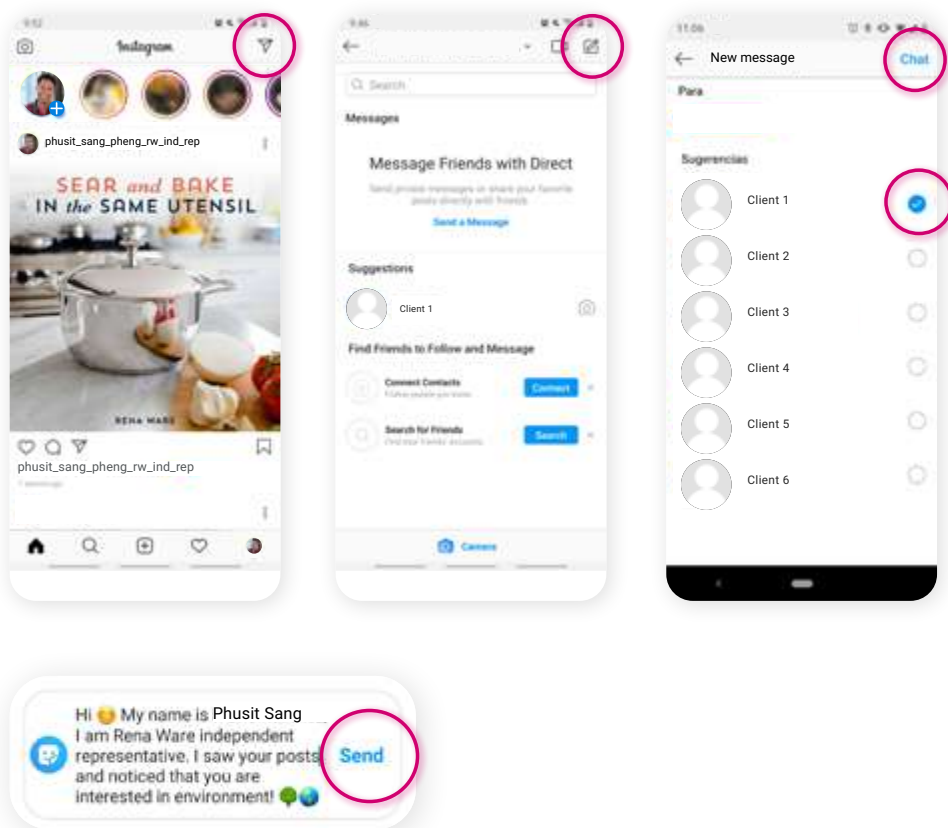
การแก้ไข และการลบโพสต์

- 1. แตะที่ไอคอน  ที่มุมบนขวาของโพสต์
- 2. แตะ “ลบ”
- 3. แตะ “ลบ” อีกครั้ง เพื่อยืนยัน



ส่งข้อความโดยตรง

1. แตะ  ที่มุมขวาบน หรือ ไอคอนลูกศร (รายการโพสต์) ของคนที่คุณติดตาม
2. แตะ  ที่มุมขวาบน
3. เลือกบุคคลที่คุณต้องการส่งข้อความแล้วแตะ **แชท** หรือ **ส่งข้อความ**
4. พิมพ์ข้อความของคุณแล้วแตะ **ส่ง**



ดูวิดีโอ



การแชร์เรื่องราว

1. แตะ  มุมซ้ายบนของหน้าจอของคุณ
2. แตะ  ที่ด้านล่างของหน้าจอ และถ่ายรูป หรือ แตะค้างไว้เพื่อบันทึกวิดีโอ
3. หลังจากอัปโหลดรูปภาพ หรือ วิดีโอคุณสามารถเพิ่มเอฟเฟกต์ฟิลเตอร์ และ ข้อความก่อนโพสต์ได้
4. เมื่อคุณพร้อมที่จะแบ่งปันเนื้อหาให้แตะ **เรื่องราวของคุณ** ที่ด้านล่างซ้ายของหน้าจอ หรือ **ส่งไป**



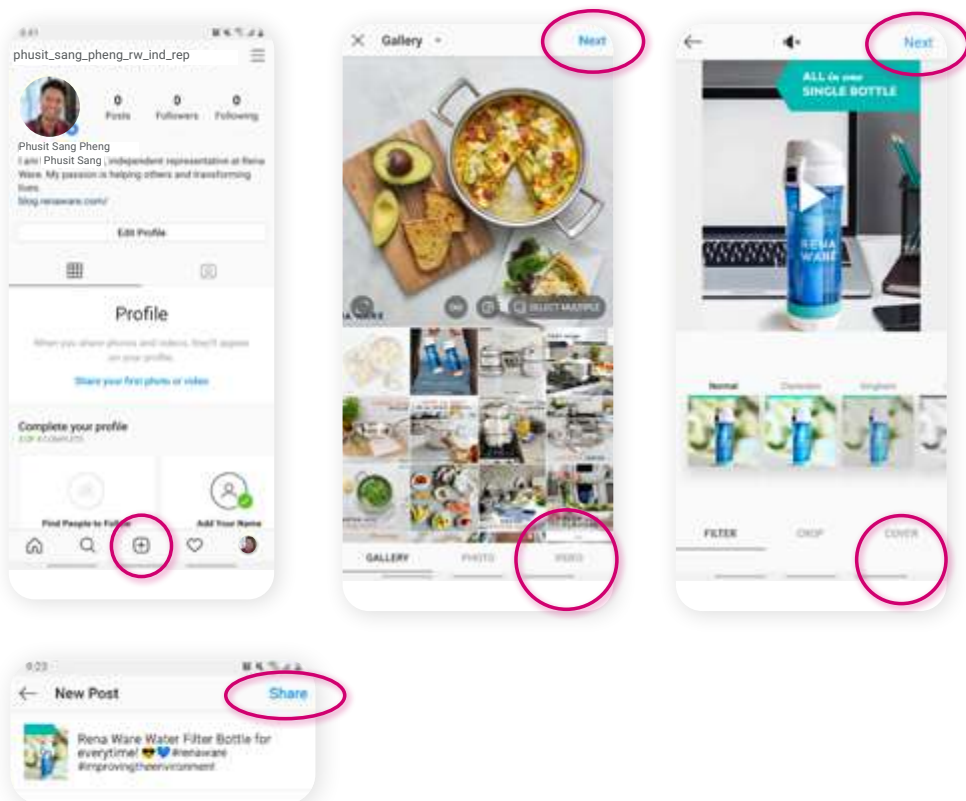
ดูวิดีโอ



การโพสต์บน IGTV (ช่อง TV INSTAGRAM)

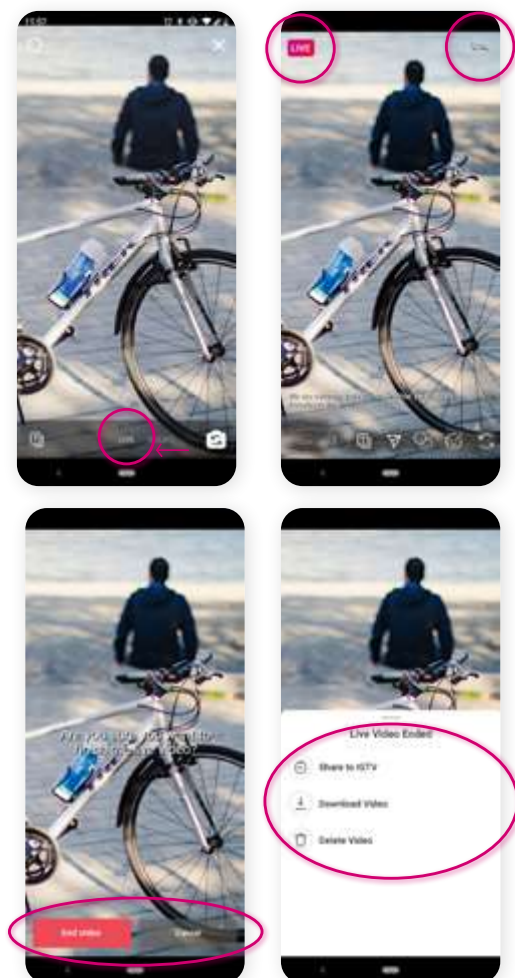
การโพสต์วิดีโอที่มีอยู่บน IGTV:

1. แตะ  ด้านล่างขวามือของคุณ
2. เลือกวิดีโอ (คุณสามารถอัปโหลดจาก 1 ถึง 15 นาทีจากโทรศัพท์มือถือของคุณ) จากนั้นแตะ **ดำเนินการต่อ**
3. แตะ **Cover** เพื่อเพิ่มรูปภาพปกจากแกลเลอรีของคุณ
4. เพิ่มชื่อและคำอธิบาย
5. คุณสามารถเพิ่มตัวอย่างวิดีโอของคุณ
6. แตะเพื่อโพสต์



การเริ่มต้นไลฟ์สดวิดีโอบน IGTV:

1. แตะ  มุมซ้ายบนของหน้าจอของคุณ
2. ปิดไปทาวช้ายบนเมนูด้านล่างของหน้าจอ จนกว่าคุณจะพบตัวเลือก “ถ่ายทอดสด” แตะที่ไอคอน **LIVE**
3. เมื่อเสร็จแล้วให้แตะ “สิ้นสุด” แตะ สิ้นสุดวิดีโอ เพื่อยืนยัน (คุณสามารถแตะที่มุมซ้ายบนเพื่อบันทึกวิดีโอ)



ดูวิดีโอ



แนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุด สำหรับ ระบบความมั่นคงและความปลอดภัย

ผู้ใช้งานทางโซเชียลเน็ตเวิร์กต่าง ๆ มีความเสี่ยงในเรื่องข้อมูล ทรัพย์สิน และตัวของเขาเอง เพื่อที่จะลดความเสี่ยงนั้น ๆ มันสำคัญมากที่จะใช้ความระมัดระวังในเรื่องดังต่อไปนี้

1. อย่าแสดงให้เห็น เอกสารเฉพาะเจาะจงตัวคุณ (เช่น สำเนาบัตรประชาชน เป็นต้น)
2. อย่าแสดงให้เห็น รายละเอียดที่อยู่อาศัยหรือที่ทำงานของคุณ ที่อยู่สามารถปรากฏเห็นได้ในหลาย ๆ วิธี ยกตัวอย่างเช่น บนแพลตฟอร์มสื่อโซเชียลของคุณ บนซองจดหมาย และห่อพัสดุ เป็นต้น
3. อย่าแสดงให้เห็นประตูหน้าบ้านของคุณ
4. อย่าแชร์ เมื่อไหร่ หรือ นานเท่าไหร่ ที่คุณจะไม่อยู่บ้าน
5. ถ้าคุณมีเด็ก ๆ อย่าแชร์ให้เห็น ตอนที่คุณไม่ได้ไปไหนกับพวกเขา
6. ปิด “Tagging – การติดแท็ก” บน ไทม์ไลน์ Facebook ของคุณ ถ้ามีใครแท็กคุณ แม้ว่าพวกเขาจะไม่อยู่ในแวดวงของคุณ จะสามารถเข้าถึงโปรไฟล์ของคุณได้
7. ให้เคารพในความเป็นส่วนตัวของผู้อื่นด้วย ตัวอย่างเช่น ถ้าคุณได้ถ่ายรูปคนอื่นไว้ ก่อนการโพสต์รูปลง ให้ขออนุญาตพวกเขาก่อนทุกครั้ง
8. หลีกเลี่ยง การแชร์ความเห็นมุมมองในเรื่องการเมือง เก็บไว้ให้เป็นเรื่องส่วนตัว เพราะพวกมันจะก่อให้เกิดข้อโต้แย้ง และ เป็นเรื่องละเอียดอ่อน และ คุณอาจเสี่ยงในเรื่องที่จะสูญเสียผู้คนไป จากการที่พวกเขาไม่สนใจต่อทัศนคติของคุณ



**ความมั่นคง และ ความปลอดภัยของคุณ
เป็น เรื่องสำคัญสำหรับคุณ!**



RENA WARE — UNIVERSITY

RENA WARE



TS14.03.0920.TH. | Home Office U.S.A. (425) 881.6171 | © 2020 R.W.I.

renaware.com