

คู่มือ

วิธีการขยายธุรกิจรีนา-แวร์ของคุณ
บนสื่อสังคมออนไลน์
(SOCIAL MEDIA)

TH
09/2020



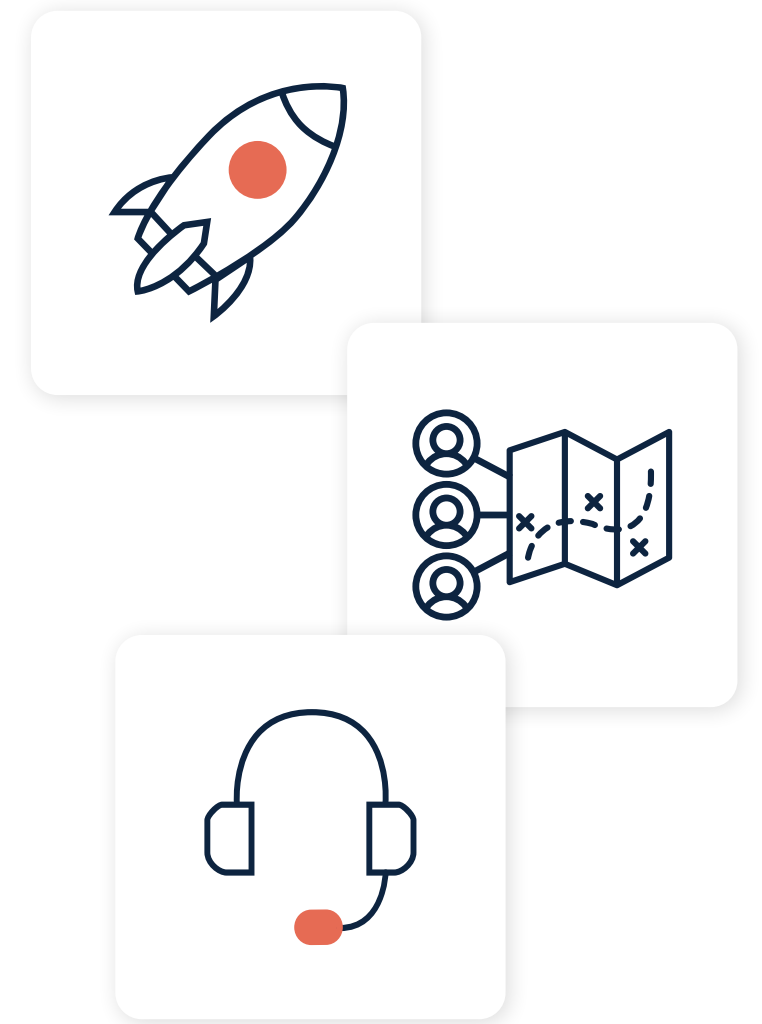
- สื่อสังคมออนไลน์ (Social Media)
- วิธีการนำเสนอที่สมบูรณ์แบบบนสื่อสังคมออนไลน์
- การติดต่อกันได้ตลอดเวลา: การประชุมทีมวาน และ การฝึกอบรม
- วิธีการใช้ไลน์ (Line)
- วิธีการใช้อินสตาแกรม (Instagram)
- แนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุด สำหรับระบบความมั่นคง และความปลอดภัย

สื่อสังคมออนไลน์
SOCIAL MEDIA

- พลั้วของสื่อสังคมออนไลน์
- แนวทางปฏิบัติที่ดีที่สุด เมื่อใช้สื่อสังคมออนไลน์
- วิธีการเพิ่มประสิทธิภาพ ของเพจส่วนตัวของคุณ
- วิธีการใช้เว็บไซต์ผู้แทนขายรีนา-แวร์ของคุณ ให้ได้ประโยชน์สูงสุด
- วิธีการใช้ Renakit ของคุณ ให้เกิดประโยชน์สูงสุด
- วิธีการใช้ เพจรีนา-แวร์ บนสื่อสังคมออนไลน์ ให้เกิดประโยชน์สูงสุด

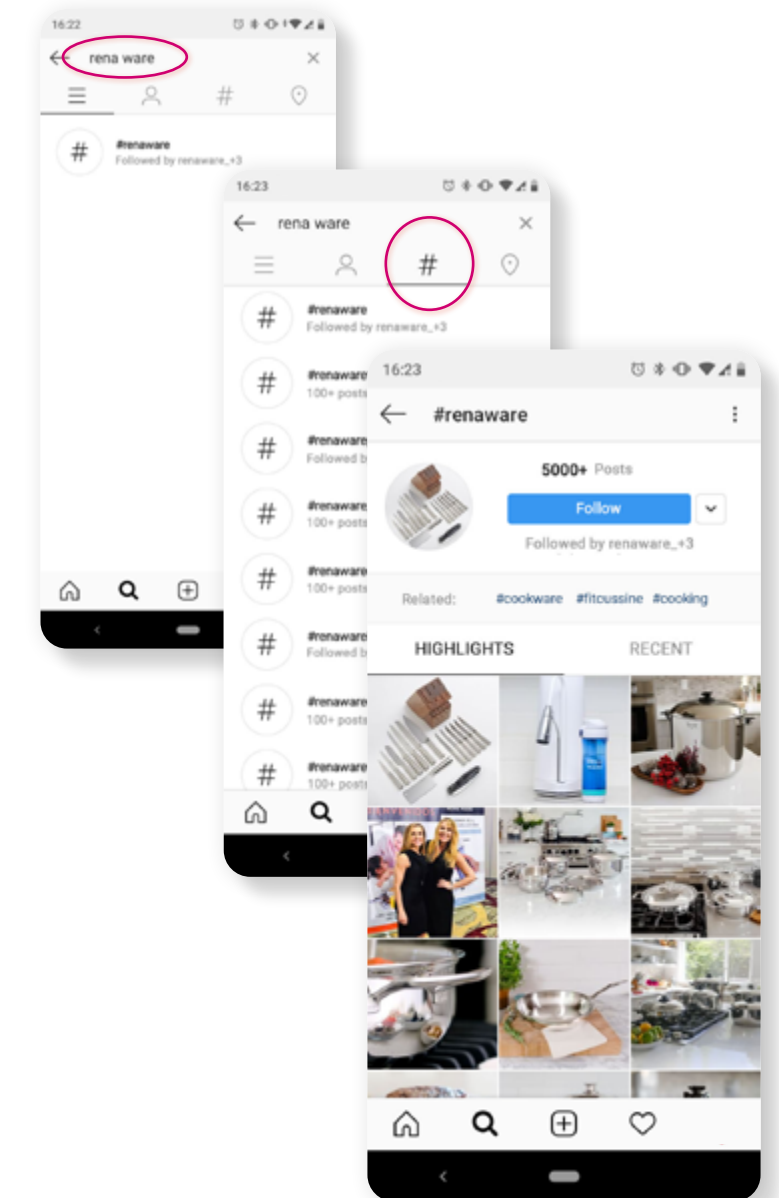


- การเข้าถึงผู้คนได้มาก ในเวลาที่สั้นกว่า การที่คุณจะไปพบพวกเขาด้วยตนเอง
- ใช้งานอย่างสม่ำเสมอเป็นประจำทุกวัน แชร์ และ พยายามสร้างความสัมพันธ์ที่ยาวนาน
- ในหน้าโปรไฟล์ของคุณ: ใช้รูปของคุณ ชื่อของคุณ และ ตำแหน่งหน้าที่ของคุณในฐานะผู้แทนขายตรงอิสระของรีนา-แวร์ (จำเป็นต้องมี) และ ประโยคที่เกี่ยวกับความหลงใหลในรีนา-แวร์ของคุณ (แล้วแต่ ไม่จำเป็น)
- แชร์ลิงก์ที่จะไปยัง RenaKit ให้กับบรรดาผู้สมัครใหม่ของคุณ ผู้ที่สนใจ และ ก่อนการนำเสนอ



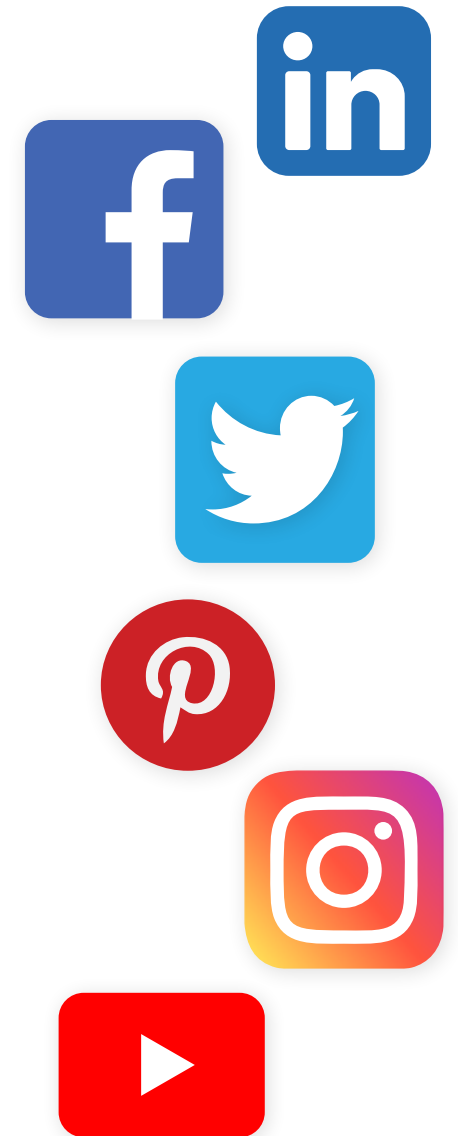
วิธีการทำ
การนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ
บนสื่อสังคมออนไลน์

- ปฏิบัติตามขั้นตอนต่าง ๆ ขอบการนำเสนอ
- รวมการขายผ่านโซเชียล
- การกำหนดกลุ่มผู้มุ่งหวังที่รู้จักมาก่อน และ ที่ยังไม่รู้จักมาก่อน
- การเข้าถึงผู้คน
- การทำการนัดพบ
- การนำเสนอผ่านทางวิดีโอคอล
- การติดตาม กับรายชื่อผู้ติดต่อ ผู้สมัคร และ ลูกค้าของคุณ



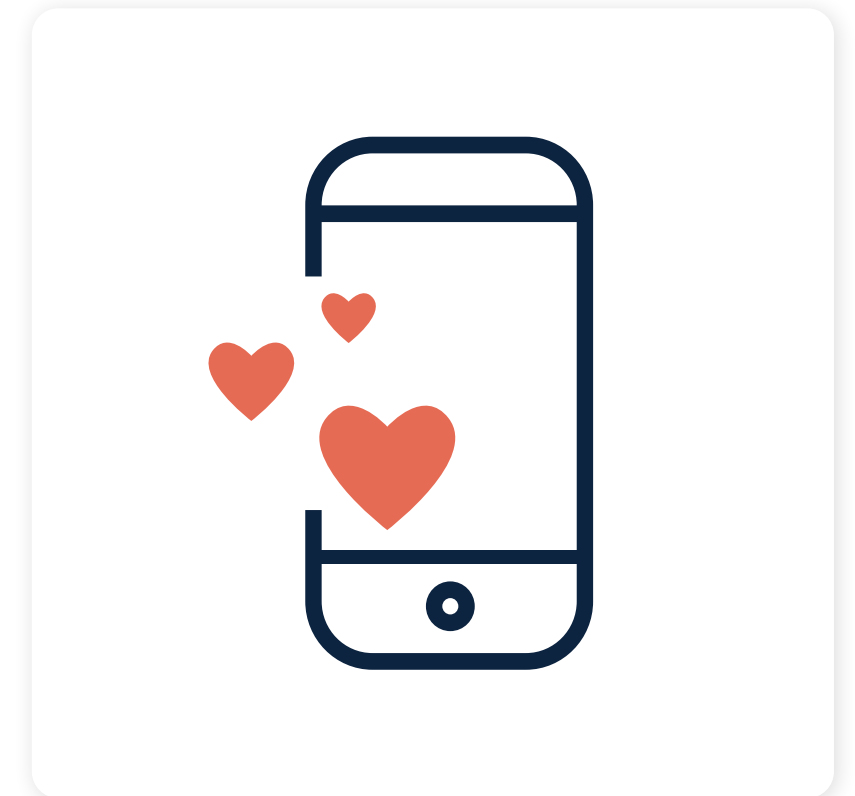
อย่าทำการเปลี่ยนแปลง ขั้นตอนต่าง ๆ ขอบการนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ ปฏิบัติตาม และ รวมการขยายผ่านทางโซเชียลเข้าไปในขั้นตอนด้วย

- 1 | กำหนดกลุ่มผู้มุ่งหวังที่รู้จักมาก่อน (วงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง – RW120) และ ที่ยังไม่รู้จักมาก่อน (คนอื่น ๆ)
 - ใช้เครือข่ายที่ถูกใช้มากที่สุดขอบรรดาผู้ติดต่อของคุณ
 - จัดลำดับความสำคัญของผู้ติดต่อของคุณ (A,B,C) ตามความสนใจของพวกเขาที่สอดคล้องกับรีนา-แวร์
- 2 | การเข้าถึงผู้คน: โพสต์ข้อความ เข้าร่วมกลุ่มและฟอรัมต่าง ๆ เชื่อมสัมพันธ์กับผู้คนเป็นรายคน ร่วมในการพูดคุยสนทนาเกี่ยวกับรีนา-แวร์ (เป็นการติดตามการสนทนาที่เกี่ยวกับรีนา-แวร์ – Social listening)
- 3 | การทำการนัดพบ เพื่อทำการนำเสนอเป็นรายบุคคล ยกตัวอย่างเช่น ทางไลน์ (Line)



4 | การนำเสนอวาน โดยวิดีโอคอล

- **ก่อน:** ตรวจสอบอุปกรณ์เทคโนโลยีสื่อสาร (สัญญาณเชื่อมต่อ แอป สายไฟ เป็นต้น) เนื้อหาข้อมูลวัสดุต่าง ๆ (ลิ้งค์ต่าง ผลิตภัณฑ์ตัวอย่าง เป็นต้น) และ สถานที่ (เรียบสวบ)
- **ระหว่าง:** รักษาความตั้งใจฟังของผู้เข้าร่วมด้วยการถามคำถามต่าง ๆ และ ใช้เว็บไซต์ผู้แทนขายขอบคุณเพื่อการลงทะเบียนสมัคร
- **หลัง:** ส่งข้อความขอบคุณ, ตรวจสอบเอกสารการลงทะเบียน หรือ การขาย



5 | การติดตาม กับรายชื่อผู้ติดต่อ ผู้สมัคร และ ลูกค้าของคุณ ด้วยวิธีการที่เหมาะสมกับสถานการณ์

การเชื่อมสัมพันธ:
การประชุมทีมงาน
และ
การฝึกอบรม

ใช้แพลตฟอร์มต่าง ๆ สำหรับการโทรแบบกลุ่ม
(Line, Zoom, GoToMeeting, เป็นต้น)

- **ก่อนการโทรออกเพื่อเริ่มสนทนา:** ส่ววันที่ และ คำแนะนำต่าง ๆ ตรวจสอบเทคโนโลยีสื่อสาร และ เนื้อหาข้อมูลอุปกรณ์ต่าง ๆ ในการนำเสนอ
- **ในระหว่างการสนทนา:** ตรวจสอบผู้เข้าร่วมประชุม แชร์วีตดูประสงค์ รักษาความตั้งใจฟังของผู้เข้าร่วม และ ควบคุมเวลา



วิธีการใช้ ไลน์ (LINE)

- การใช้งานเป็นกลุ่ม
(การสร้าง, การลบ)
- แชร์ลิงก์
(นอกการสนทนา, ระหว่างการสนทนา)
- แชร์เรื่องราว

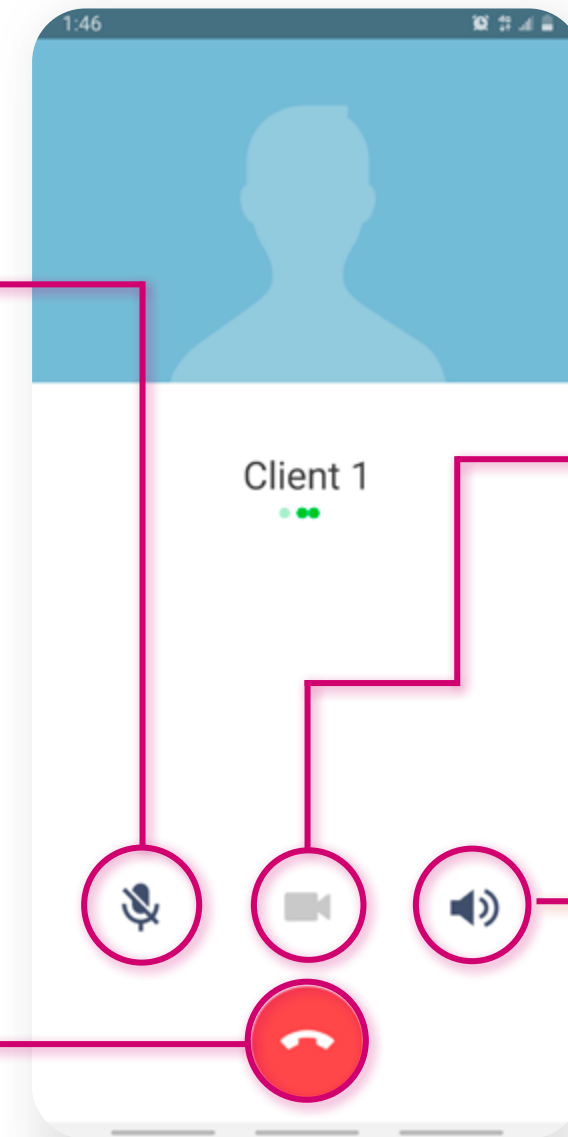
android  |  iOS

ลำโพง
เปิด/ปิด

วิดีโอ
เปิด/ปิด

ปิดเสียง/
เปิดเสียงไมค์

จบการ
สนทนา



วิธีการใช้ อินสตาแกรม (INSTAGRAM)

- การสร้างบัญชี Instagram และ การแก้ไขโปรไฟล์ของคุณ
- การแชร์รูปภาพ และ วิดีโอ ต่าง ๆ
- การแชร์เรื่องราว/IGTV (ช่องวิดีโอทาง Instagram)

