

การฝึกอบรมขั้นพื้นฐาน การสัมมนา

คู่มือฉบับสมบูรณ์ เพื่อการเริ่มต้นธุรกิจของคุณ

TH
06/2023

1 เรียนรู้ข้อมูลพื้นฐาน | หลักสูตรสำหรับผู้เริ่มต้น

การสัมมนานี้ จัดทำในแนวนอน ดังนั้นกรุณา
ปรับเครื่องมือของท่านให้เป็นไปตามนั้นด้วย



ยินดีต้อนรับสู่

การสัมมนา

การฝึกอบรมขั้นพื้นฐาน

คู่มือฉบับสมบูรณ์ เพื่อการเริ่มต้นธุรกิจของคุณ

การสัมมนานี้ ได้ถูกออกแบบมา เพื่อให้คุณได้เรียนรู้พื้นฐานเบื้องต้นของธุรกิจรีนา-แวร์ของคุณ เพื่อที่ว่าคุณจะสามารถเริ่มต้นที่จะสำเร็จได้อย่างรวดเร็วยิ่งขึ้น

ในที่นี้ หมายถึง การดึงดูดผู้คน ให้สนใจเข้าร่วมธุรกิจ การเริ่มต้นสร้างทีมงาน การปิดการขาย การทำให้คุณได้มีรายได้ และ ใช้ประโยชน์จากการที่คุณได้ร่วมธุรกิจกับรีนา-แวร์ ให้ได้มากที่สุด

ถ้าคุณเป็นผู้นำ และ ได้กำลังทำการฝึกอบรมผู้แทนท่านอื่นอยู่ในตอนนี้ การสัมมนานี้จะช่วยให้คุณได้สร้างผู้นำที่จะสร้างผู้นำรุ่นต่อ ๆ ไปได้

“ ทำธุรกิจของคุณด้วยความซื่อสัตย์สุจริต ยึดถือหลักคุณธรรม และ มีระดับจริยธรรมที่สูงสุดเสมอ! ”

เอกสารนี้เป็นเอกสารของบริษัทรีนา-แวร์ อินเตอร์เนชั่นแนล ไม่อนุญาตให้เปลี่ยนแปลง แก้ไข รวมทั้งรูปภาพและเนื้อหาต่างๆ ไม่สามารถดึงออกมาเพื่อนำไปใช้ในการอื่น

สารบัญ

	เกี่ยวกับการสัมมนา	18	ผลิตเฟลนไปกับการใช้ชีวิตได้ตลอดเวลาเมื่ออยู่กับรีนา-แวร์:
06	โครงหลักของการสัมมนา		จุดมุ่งหมาย ความแตกต่าง และ ผลิตภัณฑ์ของรีนา-แวร์
07	วิธีการใช้สัมมนานี้เพื่อการเรียนรู้ และ การสอน	30	มาตรฐานในการทำธุรกิจของรีนา-แวร์
08	สิ่งที่คุณต้องใช้ในการอบรมนี้	33	3 กฎแห่งความสำเร็จกับรีนา-แวร์
09	เครื่องหมาย และ ตัวแสดง		
	ทำความรู้จักกับ รีนา-แวร์		
11	ประวัติศาสตร์อันยาวนาน ปัจจุบันที่เจิดจรัสอนาคตที่สดใส	38	PURPOSE - ตั้งเป้าหมาย
13	วิสัยทัศน์รีนา-แวร์	40	PROSPECTS - ผู้มุ่งหวัง
14	เป้าหมายหลักของรีนา-แวร์	47	PREPARATION - การเตรียมตัว
16	ค่านิยมหลักของรีนา-แวร์	58	PROCESS - กระบวนการ

	ทักษะ: การสื่อสารที่ทรงพลัง
94	การรับฟังด้วยหัวใจ
95	การถามคำถาม
96	การตอบคำถาม
98	การจัดการกับข้อโต้แย้ง
103	การสื่อสารโดยไม่ต้องใช้คำพูด
	แผนรายได้
106	หัวใจของแผน
114	เริ่มสร้างธุรกิจของคุณให้เติบโตขึ้น
116	สอนผู้อื่นถึงวิธีการชักชวนเข้าร่วมงานก่อน และ หลัง จากนั้นค่อยเสนอขาย

	เตรียมพร้อม ทบทวน เริ่มเลย!
118	ทำความเข้าใจกับตัวเอง
118	ทำสิ่งเหล่านี้ในสัปดาห์แรกของคุณ
120	เริ่มได้เลย!
121	ก้าวต่อ ๆ ไปบนเส้นทางสู่ความสำเร็จของคุณ
122	แผนภูมิความก้าวหน้าส่วนตัว
127	อภิธานศัพท์

เกี่ยวกับ การสัมมนานี้

- 6 โครงหลักของการสัมมนา
- 7 วิธีการใช้สัมมนานี้เพื่อการเรียนรู้ และ การสอน
- 8 สิ่งที่คุณต้องใช้ในการอบรมนี้
- 9 เครื่องหมาย และ ตัวแสดง



โครงหลักของการสัมมนา

การสัมมนามีเนื้อหา 2 ส่วน



การสัมมนา

หน้าเนื้อหาที่จะอธิบายเนื้อหาของการสัมมนา



การฝึกฝน • การประเมินตนเอง • ภาคผนวก

สมุดงานที่จะมีแบบฝึกหัดให้ทำการฝึกฝนเกี่ยวกับเนื้อหาที่เรียน การทำการตรวจสอบ เพื่อประเมินว่าคุณมีความก้าวหน้าแค่ไหนแล้ว และ ข้อมูลเพิ่มเติมที่อ้างอิง ซึ่งก็มีอยู่ในสัมมนานี้

วิธีการใช้สัมมนานี้เพื่อการเรียนรู้ และ การสอน

การสัมมนานี้ ได้ถูกออกแบบขึ้นเพื่อ การเรียนส่วนตัว หรือ เรียนเดี่ยว และ การเรียนเป็นกลุ่ม

การเรียนรู้รายบุคคล



- อ่านเนื้อหา และ ทำแบบฝึกหัดตามที่ได้อ่านไปเรื่อย ๆ ในการสัมมนานี้ แบบฝึกหัดเป็นสิ่งสำคัญ สำหรับความเข้าใจในแผนรายได้ว่ามันทำงานอย่างไร
- ทำแบบประเมิน เพื่อดูว่าคุณได้เรียนรู้ไปมากน้อยเพียงใดแล้ว

สำหรับ การเรียนเป็นกลุ่ม



- เรียนรู้เนื้อหาไปพร้อม ๆ กับกลุ่ม
- ให้กลุ่มทำแบบฝึกหัด ตามที่ได้อ่านไปเรื่อย ๆ ในการสัมมนานี้ แบบฝึกหัดเป็นสิ่งสำคัญ สำหรับความเข้าใจในแผนรายได้ว่ามันทำงานอย่างไร
- กระตุ้นให้กลุ่มทำแบบประเมินผล ซึ่งจะทำในตอนท้ายของการฝึกอบรม หรือ ให้เขาทำในเวลาส่วนตัวของเขาก็ได้ ขึ้นอยู่กับการ เตรียมการของคุณ

สิ่งที่คุณต้องใช้ในการอบรมนี้

ชุดช่วยขาย

ที่มีสิ่งเหล่านี้อยู่ด้วย บัตรจับฉลาก (RW54) และ ววกลมของากลุ่มบุคคล รอบข้าวของคุณ (RW120) ฉบับดิจิทัล หรือ ฉบับพิมพ์



- การฝึกฝน
- การประเมินตนเอง
- ภาคผนวก

ฉบับดิจิทัล หรือ ฉบับพิมพ์



โทรศัพท์มือถือของคุณ



เครื่องหมาย และ ตัวแสดง



ข้อสำคัญทางด้าน
กฎหมายซึ่งคุณ
จำเป็นต้องทราบ



เทคนิคสำคัญ



สิ่งที่ควรจดจำ



สิ่งที่ควรพูด



แหล่งข้อมูล
อ้างอิงเพิ่มเติม



ทำการฝึกฝน



ผู้แทนชายตรวจอิสระ
รีนา-แวร์



ผู้มั่วหวัง

คอยระวัง เพราะพวกเขาอาจจะอยู่ใน
ชุดแแต่งกายที่แตกต่างกันออกไป!

- 11 ประวัติศาสตร์อันยาวนาน
ปัจจุบันที่เจดจรัส อนาคตที่สดใส
- 13 วิสัยทัศน์รีนา-แวร์
- 14 เป้าหมายหลักของรีนา-แวร์
- 16 ค่านิยมหลักของรีนา-แวร์
- 18 เพลิดเพลินไปกับการใช้ชีวิตได้ตลอดเวลา
เมื่ออยู่กับรีนา-แวร์: จุดมุ่งหมาย
ความแตกต่าง และ ผลิตภัณฑ์ของรีนา-แวร์
- 30 มาตรฐานในการทำธุรกิจของรีนา-แวร์
- 33 3 กุญแจสู่ความสำเร็จกับรีนา-แวร์

ทำความรู้จักกับ รีนา-แวร์



ประวัติศาสตร์อันยาวนาน ปัจจุบันที่เจดจรัส อนาคตที่สดใส

รีนา-แวร์ เป็นธุรกิจครอบครัว ที่ก่อตั้งขึ้นในปี คศ. 1941 ในตอนนี้อยู่ในการนำขอม Ben Zylstra ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร (CEO) และ Christy Zylstra ซึ่งเป็นรุ่นที่ 4 ขอมพวกเขา เจ้าขอมรีนา-แวร์ที่ยังคงแสดงให้เห็นถึงการให้ความสำคัญอย่างลึกซึ้งต่อผู้คน คุณภาพ ความคุ้มค่า และ นวัตกรรม โดยเฉพาะอย่างยิ่งพวกเขามีความกระตือรือร้นเกี่ยวกับ การเปลี่ยนแปลงชีวิตผู้คน การนำพาผู้คนให้มาอยู่ร่วมกัน และ การทำให้สภาพสิ่งแวดล้อมดีขึ้น ซึ่งสะท้อนให้เห็นได้จาก เป้าหมายหลักขอมรีนา-แวร์



ประวัติศาสตร์อันยาวนาน และ การให้คำมั่นในความกระตือรือร้น หมายถึง:



บริษัทที่มีวาม ที่ยืนยงเติบโตอย่างต่อเนื่อง เหมือนที่เป็นมาตลอดกว่า 80 ปี



เครื่องครัวที่ดีที่สุดในโลก



ระบบการรอน้ำกับพันธมิตรโลกในด้านสภาพสิ่งแวดล้อม



บริษัทซึ่งให้ความสำคัญกับผู้คนเป็นอันดับแรก ในวิสัยทัศน์ เป้าหมายหลัก ค่านิยม และ การดำเนินธุรกิจของเขา

วิสัยทัศน์รินา-แวร์

วิสัยทัศน์ที่ได้ถูกนำมาใช้ขับเคลื่อนธุรกิจของรินา-แวร์มาตั้งแต่เริ่มต้นบริษัทฯ:

**“เมื่อคุณช่วยผู้อื่นบรรลุฝันของเขา
คุณก็จะบรรลุฝันของคุณด้วยเช่นกัน”**

กุญแจสู่ความสำเร็จในรินา-แวร์ คือ การช่วยผู้อื่นให้สำเร็จ การสร้างทีมให้มีการสนับสนุนซึ่งกันและกัน และ มีการทำงานร่วมกัน ด้วยการ
ทำงานร่วมกัน คุณจะเข้มแข็งขึ้น และ มันจะทำให้พวกคุณทุกคนมี
โอกาสในความสำเร็จมากขึ้นด้วย



แบบฝึกหัดที่ 1

เป้าหมายหลักของรินา-แวร์

เป้าหมายหลักของรินา-แวร์ มุ่งไปที่การดูแลเกี่ยวกับผู้คน และ สภาพสิ่งแวดล้อม



1 การเปลี่ยนแปลงชีวิต

เรานำเสนอ โอกาสในการเปลี่ยนแปลงชีวิตให้กับทุก ๆ คน โดยปราศจากความเสียวอย่างแท้จริง และ โอกาสในการที่จะได้รับรางวัลต่าง ๆ มากมาย เส้นทางสู่ความสำเร็จของเราที่ได้รับการพิสูจน์แล้ว มีอยู่พร้อมให้กับใครก็ตาม ที่พร้อมที่จะปลดปล่อยศักยภาพของเขาในการที่จะได้เริ่มเฉลิมฉลองในแต่ละวัน

ผลิตภัณฑ์ของรินา-แวร์ จะเปลี่ยนแปลงชีวิตของลูกค้ำของเรา และ ครอบครัวของพวกเขา ไปสู่การเฉลิมฉลองได้ในทุก ๆ วัน นำความสนุกสนาน และ ประสบการณ์ที่น่าอัศจรรย์มาสู่การใช้ชีวิตประจำวันของพวกเขา



2 นำพาผู้คนให้มาอยู่รวมกัน

ผลิตภัณฑ์ของรินา-แวร์นำพาให้สมาชิกในครอบครัว ได้มาอยู่รวมกันในบ้าน และ สักคมของพวกเขาก็จะได้อยู่ด้วยกัน โอกาสของเรา ก็จะนำพาให้ผู้คนต่าง ๆ ได้มาอยู่รวมกันเป็นทีม มีการสนับสนุนซึ่งกันและกัน เพื่อที่จะได้เฉลิมฉลองความสำเร็จด้วยกัน

เราเชื่อมั่นว่า เมื่อเราอยู่รวมกันเราจะมีพลังมากขึ้น ดังนั้น เราจะทำงานร่วมกันในรินา-แวร์ ก็เพื่อที่จะสร้างแรงบันดาลใจ ในเรื่องของการเปลี่ยนแปลงชีวิตผ่านทางโอกาส และ ผลิตภัณฑ์ของเรา



3 ทำให้สภาพสิ่งแวดล้อมดีขึ้น

รินา-แวร์ เชื่อว่า ความสมบูรณ์ของโลกเรา จะมีผลกระทบโดยตรงต่อความเจริญรุ่งเรืองของทุกคนในครอบครัว และ สักคมต่าง ๆ

ดังนั้น เราจึงได้เริ่มที่จะปกป้องสภาพสิ่งแวดล้อม ผ่านทางผลิตภัณฑ์ที่เรานำเสนอ และ แนวทางการทำธุรกิจของเรา



แบบฝึกหัดที่ 2

ค่านิยมหลักของธีนา-แวร์

เป้าหมายหลักของธีนา-แวร์ เป็นรากฐานของค่านิยมหลัก ๆ ของเรา



ผู้คนที่ดูแลในความเป็นตัวตนของเรา

โอกาส พลวัตทัศน์ และ การสนับสนุนของเรา มีพลังในการที่จะเปลี่ยนแปลงชีวิตผู้คน เราเลือกที่จะห่วงใยในผู้คนรอบ ๆ ตัวเรา และ ในทุก ๆ การตัดสินใจ เราจะให้ผู้คนเข้ามามีส่วนร่วมในการนำเสนอด้วย



กระตุ้นให้เกิดความปรารถนาอย่างแรงกล้าที่จะทำให้สำเร็จ (สร้างแรงบันดาลใจ)

เรามีความศรัทธาในการสร้างทีมงานที่จะคอยสนับสนุนซึ่งกันและกัน ซึ่งจะช่วยกระตุ้นให้เกิดการเจริญเติบโต และ เติบโตจนประสบความสำเร็จร่วมกันได้ ที่ธีนา-แวร์ การทำงานร่วมกันของพวกเรา จะสร้างแรงบันดาลใจ ในการที่จะได้ใช้ชีวิตอย่างมีความสุข



สร้างโอกาส

ความแตกต่างของธีนา-แวร์ ให้โอกาสในการเปลี่ยนแปลงชีวิตให้ดีขึ้น ด้วยความเสียสละที่น้อยนิด และ มีโอกาสที่จะได้รับรางวัลต่าง ๆ มากมาย



การเปลี่ยนแปลงด้วยนวัตกรรมใหม่ ๆ

เรามุ่งค้นหาแนวทางใหม่ ๆ ที่จะเปลี่ยนแปลงธุรกิจของเรา โดยจะไม่ละเลยในเรื่องของคุณภาพ และ สิ่งที่บรรพบุรุษของเราได้ทำไว้ ความใคร่รู้ และ นวัตกรรมใหม่ ๆ คือ ส่วนหนึ่งของสิ่งที่เราพูดถึงกันในทุก ๆ วัน แรบบันดาลใจมาจากสถานที่แตกต่างกัน และ เรายังคงต้องการที่จะหามาเพิ่มเติมอยู่เรื่อย ๆ



ความเรียบง่ายในทุกสิ่งทุกอย่างที่เราทำ

เราสร้างสรรพผลิตภัณฑ์ที่ดูเรียบง่าย แต่สามารถใช้ประโยชน์ได้อย่างคุ้มค่า



มีจิตสำนึกในสิ่งที่ถูกต้อง และ มุ่งเน้นที่ผลของงาน

เราให้ความสำคัญในคำมั่นสัญญา ที่จะลงมือปฏิบัติ และ ทำให้สำเร็จ



การคำนึงถึงส่วนรวม

เรามอบโอกาสที่มากมายให้กับสังคม และ ผลิตภัณฑ์ที่เข้าร่วมกับ พันธกิจโลก ที่จะทำให้คุณภาพการใช้ชีวิตของผู้คนดีขึ้น และ ในขณะเดียวกัน ก็ช่วยลดขยะที่จะเข้าสู่สภาพสิ่งแวดล้อม



แบบฝึกหัดที่ 3

ผลิตเพลินไปกับการใช้ชีวิตได้ตลอดเวลาเมื่ออยู่กับรีน่า-แวร์

ที่รีน่า-แวร์ เรามีความเชื่อในเรื่อง การผลิตเพลินไปกับการใช้ชีวิตได้ตลอดเวลา สำหรับพวกเราแล้วมันหมายถึง:การที่จะได้



นำเสนอจุดมุ่งหมาย และ ทำให้คนจำนวนมากได้มีความ กระตือรือร้นที่จะทำให้สภาพสิ่งแวดล้อมดีขึ้น



นำเสนอความแตกต่างของรีน่า-แวร์ และ มอบโอกาสที่จะได้รับรายได้พิเศษแก่คนอื่น ๆ



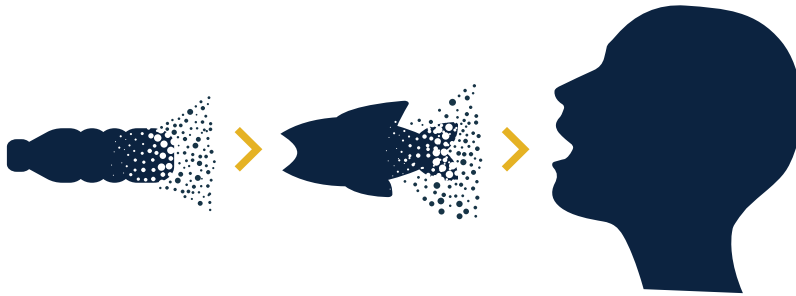
นำเสนอผลิตภัณฑ์ และ ส่งเสริมการดำเนินชีวิตให้มีสุขภาพที่ดี ด้วยเครื่องครัว และ เครื่องกรองน้ำ ที่เปลี่ยนไปด้วยนวัตกรรมของเรา



จุดมุ่งหมาย

เรามีความสุข ที่จะได้ทำตามพันธสัญญาของเรา ในการที่จะ
ได้ช่วยกำจัดขวดพลาสติกแบบใช้ครั้งเดียวแล้วทิ้งออกจากสิ่งแวดล้อม
การทิ้งขวดพลาสติกแบบใช้ครั้งเดียวแล้วทิ้ง กำลัง
ทำร้ายสภาพสิ่งแวดล้อมของเรา ทั่วโลกมีการบริโภคน้ำดื่มบรรจุ
ขวด ขนาดหนึ่งลิตรจำนวน 5.1 ล้านล้านขวด ในทุก ๆ สัปดาห์

5.1 billion



การทำรีไซเคิลไม่ช่วยได้มากนัก และ ยังมีขวดเหล่านั้นจำนวนมาก
ยังคงอยู่ที่แม่น้ำ ทะเลสาบ และ ทะเล ที่ซึ่งจะเป็นอันตรายต่อ
สัตว์ และ อาจเกิดกับคนด้วย: พวกมันจะค่อยแตกออกเป็นชิ้น
เล็กเลวเรื่อย ๆ จนถึงระดับไมโครพลาสติก และ จะถูกกลืนกินโดย
สัตว์ต่าง ๆ ที่อยู่ในน้ำ และ ในท้ายที่สุดจะเข้าสู่ห่วงโซ่อาหาร ซึ่ง
ผลกระทบต่อมันยังไม่สามารถประเมินได้¹

¹ John. G. Rodwan, Jr. Bottled Water 2014: Reinvigoration. US and International Developments and Statistics, https://www.bottledwater.org/public/BMC2017_BWR_StatsArticle.pdf. ดูนับออนไลน์ ในเดือนมกราคม 2563

จุดมุ่งหมายของรินา-แวร์ เบื้องต้นมี 2 เป้าหมายคือ: การทำให้สภาพสิ่งแวดล้อมที่เราอาศัยอยู่ดีขึ้น และ เพื่อเปลี่ยนแปลงชีวิตของผู้คนที่เข้าร่วมกับเรา เมื่อพวกเขาได้เริ่มนำเสนอจุดมุ่งหมายของเราออกไปให้กับผู้อื่น เครื่องกรองน้ำของรินา-แวร์ ที่ใช้ใช้ในครัวเรือน และ ขวดกรองน้ำพกพาจะช่วยให้การเดินทางนั้น จะสามารถช่วยแทนที่การใช้ขวดน้ำพลาสติกแบบใช้ครั้งเดียวแล้วทิ้งได้ เมื่อคุณเข้าร่วมกับรินา-แวร์ คุณได้มีส่วนร่วมในจุดมุ่งหมายของเราแล้ว คุณได้ช่วยเปลี่ยนแปลงชีวิตของผู้มุ่งหวังของคุณ ด้วยการนำเสนอความแตกต่างของรินา-แวร์ และ ผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ให้กับพวกเขา



แบบฝึกหัดที่ 4



อ่านเรื่องเกี่ยวกับ จุดมุ่งหมายของรินา-แวร์ เพิ่มเติมได้ใน โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำ (AQ700/AQ701)

ความแตกต่างของรีนา-แวร์

เรามีความสุขในการที่ได้มอบโอกาสให้กับผู้คน ที่จะได้รับรายได้พิเศษ และ สามารถบรรลุความฝันของพวกเขา ที่ไม่เหมือนบริษัทขายตรงอื่น ๆ รีนา-แวร์ นำเสนอโอกาสในการเปลี่ยนแปลงชีวิต ด้วยการลงทุนเพียงเล็กน้อย และ มีความเสี่ยงที่ต่ำมากทางฝั่งของคุณ พร้อมทั้งโอกาสที่จะได้รับรางวัลต่าง ๆ มากมาย

โดยรีนา-แวร์ จะเป็นฝ่ายรับผิดชอบเกี่ยวกับ:



การจัดเตรียมสต็อกสินค้า



การจ่ายค่าคอมมิชชั่นในทันที



นำส่งผลิตภัณฑ์ให้กับลูกค้าโดยตรง



เก็บเงิน



โปรแกรมฟอนจ่ายค่าสินค้า



จัดเตรียมเครื่องมือที่จะใช้ในวานขาย และการส่งเสริมการขาย



จัดเตรียมการสนับสนุนเกี่ยวกับสื่อสังคมออนไลน์



จัดเตรียมเว็บไซต์ และ เนื้อหาต่าง ๆ สำหรับ
ผู้แทน



พัฒนาเครื่องมือ และ เอกสารที่เกี่ยวข้อง
การฝึกอบรม



มอบการฝึกอบรมที่ไม่มีค่าใช้จ่าย ผ่านทาง
ผู้นำของคุณ

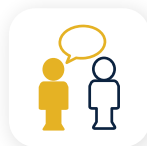
เพื่อให้คุณมีเวลา และ อิสระในการมุ่งเน้นในเรื่องขอ



สร้างทีมงานของคุณเอง ด้วย
การสรรหาผู้แทนใหม่ ๆ



การมีรายได้เกี่ยวกับค่าคอมมิชชั่น และ
โบนัสต่าง ๆ



เข้าพบกับผู้มุ่งหวัง และ ลูกค้าของคุณ



การสร้างธุรกิจของคุณ

เพื่อที่ว่า เราจะได้ร่วมกันทำในสิ่งเหล่านี้ได้อย่างต่อเนื่อง



การเปลี่ยนแปลงชีวิตผู้คน



ส่งเสริม “การรับประทานอาหาร
อย่างมีคุณค่า” ความเป็นเลิศในเรื่อง
การรับประทานอาหารที่บ้าน



ช่วยในเรื่องขอ ความคงอยู่ และ
สภาพสิ่งแวดล้อม



อ่านเรื่องเกี่ยวกับ ความแตกต่างของรินา-แวร์ เพิ่มเติมได้จาก โบรชัวร์ความแตกต่างของรินา-แวร์ (RW516)



แบบฝึกหัดที่ 5

ผลิตภัณฑ์ของรินา-แวร์

เครื่องครัว และ เครื่องกรองน้ำของรินา-แวร์ ทั้งคู่ได้ถูกออกแบบ และ ผลิตด้วยมาตรฐานด้านคุณภาพที่สูงที่สุด พวกมันได้แสดงให้เห็นถึงเทคโนโลยีที่รุดหน้า และ นำสมัย มีรูปลักษณะที่โดดเด่นมีสไตล์

เครื่องกรองน้ำ

เครื่องกรองน้ำมีความโดดเด่นในเรื่องของเทคโนโลยีที่ล้ำสมัย ซึ่งจะมอบประสิทธิภาพการกรองที่ยอดเยียม ได้น้ำกรองในปริมาณที่มาก และ มีการไหลของน้ำกรองที่เร็ว

ไส้กรองแบบถอดเปลี่ยนได้จะดักจับ และ กักเก็บสิ่งปนเปื้อนเอาไว้ภายใน ในขณะที่เดียวกันก็จะกำจัดกลิ่น และ รสที่ไม่พึงประสงค์ออกไปด้วย ไส้กรองจะกรองน้ำได้หลายพันลิตร โดยที่ความเร็วของน้ำกรองไม่ลดลง ก่อนที่จะต้องเปลี่ยนไส้กรองใหม่



การกรองระหว่างเดินทาง: ขวดกรองน้ำพกพา รีนา-แวร์

ใช้ง่าย

พกพาสะดวก

เติมเปี่ยมไปด้วยประสิทธิภาพ

ฝาครอบขวดน้ำ

กันน้ำหก และ ป้อนกันจุกูดน้ำ ในระหว่างเดินทาง

ปุ่มเปิด/ปิดลิ้น

ง่าย ๆ ใช้มือเพียงข้างเดียวในการทำงาน ล็อค และ โยนมันลงในกระป๋องคุณได้เลย

เทคโนโลยีรีนา-แวร์

มอบระบบการกรองน้ำเฉพาะตัว ที่ไม่มีใครเหมือน เปี่ยมไปด้วยประสิทธิภาพ มีอัตราการไหลที่เร็ว²

เติมน้ำได้ทั้งจากด้านบนและที่ฐานของขวด

เปิดได้ทั้งด้านบน และ ที่ฐาน เพื่อความสะดวกในการเติมน้ำ และ ทำความสะอาดระหว่างการเดินทาง



ห้วหิ้ว

สะดวก และ ปลอดภัยในการพกพา

ขวดน้ำทำจากพลาสติก TRITAN™ คุณภาพสูง

ทำจาก พลาสติกที่เหมาะสมในการบรรจุอาหารและเครื่องดื่ม ไม่แตกง่าย ใช้วัสดุ Tritan™ ไร้สาร BPA ปริมาตร 500 มล.

แถบสี

เพื่อบ่งบอกว่า เป็นขวดกรองน้ำพกพาของคุณ บนขวดกรองน้ำพกพามีแถบสี แดกควาด้วย และ ยังมีให้เลือกซื้ออีก 4 สีตัวหาก

² ประสิทธิภาพในการกรองที่แท้จริง จะขึ้นอยู่กับปริมาณสิ่งสกปรกที่อยู่ในน้ำประปาด้วย น้ำในบางพื้นที่ อาจทำให้สี หรือ กลิ่น ลดลง แต่ก็ไม่สามารถกำจัดออกได้ทั้งหมด หรือ การไหลของน้ำกรองอาจอ่อนลง ก่อนถึงจำนวนปริมาณที่ได้แจ้งไว้ ในกรณีขวดกรองน้ำ อายุการใช้งานของไส้กรองอาจจะลดลง และ การใช้กรองน้ำที่เกินกว่าประสิทธิภาพที่ 1600 ลิตร อาจจะทำให้คุณภาพของน้ำกรองของคุณลดลง

การกรองน้ำที่บ้าน

รีนา-แวร์ นำเสนอระบบการกรองคุณภาพสูงสำหรับใช้ในบ้าน ที่มาพร้อมกับคุณสมบัติต่าง ๆ มากมาย คุณสมบัติที่เด่น ๆ ของระบบทั้งหมด จะประกอบไปด้วย

การกรองที่เปี่ยมไปด้วยประสิทธิภาพ พวกมัน ใช้เทคโนโลยีการกรองแบบหลายขั้นตอน ซึ่งสามารถกำจัดสิ่งปนเปื้อนที่มีอนุภาคนาขนาดที่เล็กมาก ๆ ได้

ได้น้ำกรองในปริมาณมาก พวกมัน สามารถกรองน้ำได้หลายพันลิตร ก่อนความต้องการที่จะเปลี่ยนไส้กรองตัวใหม่

คุ้มค่าเงิน พวกมัน ทำให้ประหยัดได้มาก เมื่อเปรียบเทียบกับ การซื้อน้ำดื่มบรรจุขวดในปริมาณที่เท่ากัน...

มีการออกแบบที่ทันสมัย มีความพิเศษเฉพาะตัว



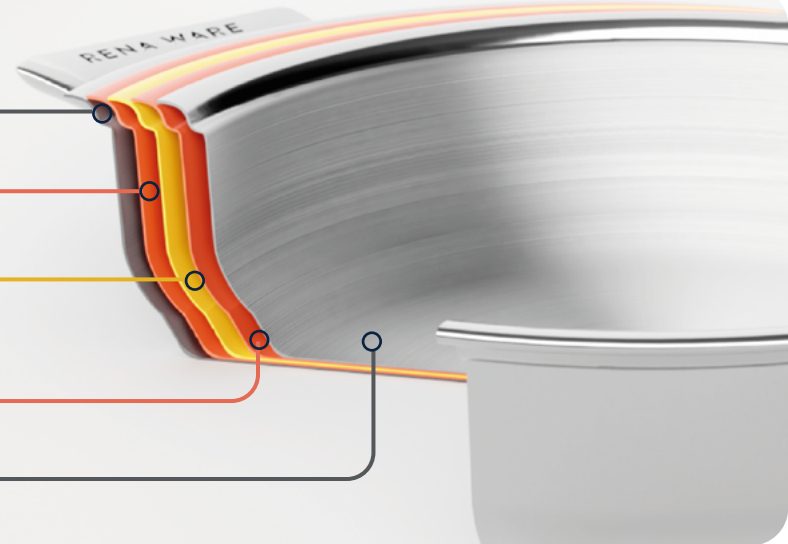
เครื่องกรองน้ำแต่ละรุ่น จะมีคุณสมบัติเฉพาะตัวของมันเอง และ รุ่นที่มีอยู่อาจจะแตกต่างกันไปในแต่ละประเทศ ตรวจสอบข้อมูลได้จากเอกสารเหล่านี้

- โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำ (AQ700/AQ701)
- การสัมมนาองค์ความรู้เกี่ยวกับเครื่องกรองน้ำรีนา-แวร์ (AQ302)

เครื่องครัว

เครื่องครัวของเราใช้เทคโนโลยี Nutri-plex™ ซึ่งเป็นการผสมผสานกันของวัสดุหลาย ๆ อย่าง (ชั้น) แกนกลางอลูมิเนียมซึ่งถูกห่อหุ้มด้วย สเตนเลสคุณภาพสูงสุด

- ❶ ชั้นนอกสุดเป็น สเตนเลสทิล ที่แม่เหล็กดูดติดได้
เกรด 430 (18/0)
- ❷ ชั้นของ อลูมิเนียมที่เกือบจะบริสุทธิ์
- ❸ ชั้นของ อลูมิเนียมอัลลอย ผสมด้วย
แร่ธาตุ เพื่อเพิ่มความแข็งแรงทนทาน
- ❹ ชั้นของ อลูมิเนียมที่เกือบจะบริสุทธิ์
- ❺ ชั้นในสุดเป็น สเตนเลสทิลที่แม่เหล็ก
ดูดไม่ติด เกรด 304 (18/8)



การผสมผสานนี้ได้ช่วยทำให้ความร้อนสามารถกระจายได้ทั่วถึง และ ช่วยให้ผู้สามารถปรุงอาหารได้โดยใช้ทรัพยากรที่น้อย เช่น ใช้ไขมัน น้ำมัน และ น้ำในปริมาณที่น้อย (วิธีการปรุงอาหารโดยวิธี “ใช้น้ำแต่น้อย”) รวมถึงการใช้พลังงานที่น้อยกว่า ด้วยการปรุงอาหารโดยวิธี “ใช้น้ำแต่น้อย” อาหารจะถูกปรุงโดยน้ำตามธรรมชาติของมันเอง ช่วยให้ผู้สามารถเก็บกักสารอาหารที่มีคุณค่าทางโภชนาการได้มากขึ้น มีรสชาติ และ สีที่ดี

ภาชนะต่าง ๆ ช่วยให้เกิดระบบการปรุงอาหารที่ไม่มีใครทำได้ เมื่อนำพวกมันมาผสมผสานใช้ร่วมกันในหลาย ๆ แบบ จะสามารถปรุงอาหารได้ในหลาย ๆ วิธี ประกอบไปด้วย การปรุงอาหารโดยการซ้อนภาชนะ และการปรุงอาหารโดยวิธี “ใช้น้ำแต่น้อย” นอกจากนี้ พวกมันยังมีการรับประกันตลอดอายุการใช้งานจากรินา-แวร์ อีกด้วย



เครื่องครัว (RW301)



ด้วยเครื่องครัวของเรา เราส่งเสริมในเรื่องของ **“การรับประทานอาหารอย่างมีคุณค่า”** สำหรับเราแล้ว มันไม่ใช่เพียงแค่การรับประทานอาหารที่มีประโยชน์ต่อร่างกายเท่านั้น แต่มันยังหมายรวมถึง การที่จะได้เพลิดเพลินไปกับอาหารที่มีรสชาติ เนื้อสัมผัส และ สีสันทียอดเยี่ยมอีกด้วย และ ยังได้แบ่งปันพวกมันให้กับผู้ที่เรารัก ที่จะได้มีความสุขกับช่วงเวลาพิเศษ ๆ ที่ไม่มีวันลืมเลือนได้



อ่านเรื่องเกี่ยวกับเครื่องครัว และ “การรับประทานอาหารอย่างมีคุณค่า” เพิ่มเติมได้ในโบรชัวร์ การนำเสนอเครื่องครัว (RW720)



แบบฝึกหัดที่ 6-7

มาตรฐานในการทำธุรกิจของรีนา-แวร์

มาตรฐานการทำธุรกิจหลัก ๆ ของรีนา-แวร์ ประกอบไปด้วย:



มีความซื่อสัตย์ในการติดต่อธุรกิจกับ
รีนา-แวร์ ผู้มุ่งหวัง และ ลูกค้าของคุณ



ให้ความเคารพในเรื่องของความเป็นส่วนตัว
ของผู้มุ่งหวัง และ ลูกค้าของคุณ



ดำเนินธุรกิจให้เป็นไปตามพระราชบัญญัติ
ขายตรง และ ตลาดแบบตรง



ให้ข้อมูลที่ถูกต้องเป็นจริงเกี่ยวกับตัวคุณ
บริษัทฯ ผลิตภัณฑ์ และ การบริการ

ในการนำเสนอ ความแตกต่างของรีนา-แวร์ (การสรรหาผู้แทนใหม่):



ไม่ทำการแสดง หรือ นำเสนออะไรใด ๆ ที่เกี่ยวกับโอกาสในการที่จะมีรายได้จาก รีนา-แวร์
ที่ไม่ได้มีอยู่ในเอกสารที่เป็นทางการของบริษัทฯ

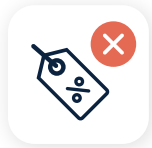


ไม่ทำการโฆษณาโอกาสในการได้เป็นพนักงานในส่วนของการตลาด หรือ ตำแหน่งใด ๆ ในบริษัทฯ

ในการนำเสนอผลิตภัณฑ์ (ขายสินค้า):



ไม่เอ่ยอ้างว่า ผลิตภัณฑ์ขอธินา-แวลรักษา โรคมะเร็ง โรคเบาหวาน และ โรคอื่นใดได้



ไม่เสนอส่วนลดให้กับผู้มุ่งหวังของคุณ จากยอดที่ขายกับคนที่เขาได้แนะนำให้



ไม่เอ่ยอ้างว่าข้อเสนอพิเศษนี้มี “สำหรับวันนี้เท่านั้น” ถ้าความจริงไม่ใช่เช่นนั้น



ในสัญญาต่าง ๆ ห้ามเซ็นชื่อแทนลูกค้า ถ้าจำเป็นจริง ๆ ให้ทำการแก้ไขต่อหน้าลูกค้า ก่อนให้ลูกค้าเซ็นตีใหม่

ทำไม มาตรฐานและการปฏิบัติ เหล่านี้ ถึงได้มีความสำคัญ?

เพราะว่า พวกมันจะช่วยให้คุณได้ทำในสิ่งที่จะช่วยสร้างความสัมพันธ์ที่ดีในขณะเดียวกันก็เป็นไปตามข้อกำหนดของกฎหมายต่าง ๆ ธุรกิจธินา-แวนของคุณ เป็นเรื่องที่เกี่ยวข้องกับการสร้างความสัมพันธ์ที่ดี เรื่องเหล่านี้อยู่บนพื้นฐานของความซื่อสัตย์ และ ความเชื่อใจ ถ้าคุณได้ประพฤติตนด้วยซื่อสัตย์ และ ยึดถือหลักคุณธรรม

คุณได้ทำให้เกิดความมั่นใจ และ ความไว้วางใจในตัวคุณแล้ว และ ผู้คนก็จะเข้าร่วมในทีมคุณ หรือ ซื้อสินค้าจากคุณได้ง่ายขึ้น



- คู่มือการทำธุรกิจ (RW950)
- รวมถึงประมวลจรรยาบรรณของประเทศไทย (ถ้ามี)



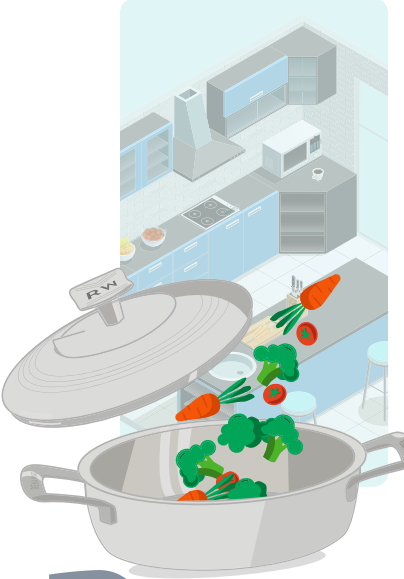
แบบฝึกหัดที่ 8

3 คุณแจสู่ความสำเร็จกับรีน่า-แวร์

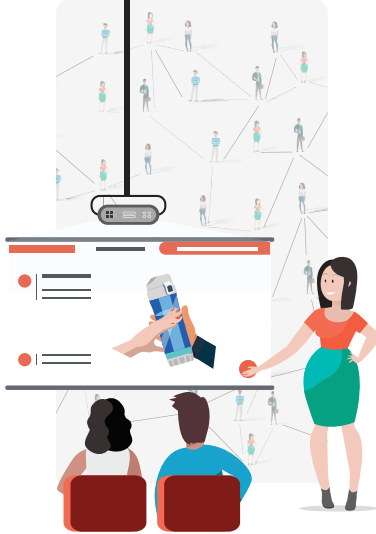
ในการที่คุณจะประสบความสำเร็จกับรีน่า-แวร์ คุณจะต้องทำทั้ง 3 กิจกรรมนี้อย่างสม่ำเสมอ



1 นำเสนอ จุดมุ่งหมาย และ ความแตกต่าง
(การสรรหาผู้แทนใหม่)



2 นำเสนอผลิตภัณฑ์
(การขาย)



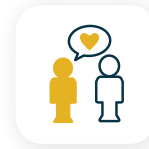
3 สอนผู้อื่นให้ทำตาม
(การฝึกอบรม)

นำเสนอจุดมุ่งหมาย และ ความแตกต่าง

นำเสนอพันธสัญญาในเรื่องสิ่งแวดล้อมของรีนา-แวร์ และ ผลประโยชน์ในการเข้าร่วมงานกับรีนา-แวร์ พูดเกี่ยวกับว่าบริษัท มีความแตกต่างอย่างไรกับบริษัทขายตรงทั่ว ๆ ไป ในการทำเช่นนี้ ถือว่าคุณได้ทำตามเป้าหมาย 3 อย่างแล้ว



1 คุณจะได้ผู้คนที่เข้าร่วมกับจุดมุ่งหมายเพิ่มมากขึ้น



2 คุณจะได้นำเสนอโอกาสที่ไม่มีใครเสมอเหมือน โอกาสที่จะเปลี่ยนแปลงชีวิตของผู้คนที่ได้รับมัน



3 คุณจะได้เริ่มต้นพัฒนาธุรกิจของคุณ



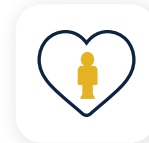
คุณจะได้รับประโยชน์สูงสุดจากโอกาสของรีนา-แวร์ เมื่อคุณได้สร้างองค์กรธุรกิจของคุณขึ้นมา นั่นคือ วิธีที่จะทำให้คุณได้รับรางวัล ไม่ใช่เพียงแค่ว่าจากความทุ่มเทของคุณ (การสรรหาผู้แทน และ การขายโดยตรง) แต่มันยังรวมถึงจากความทุ่มเทของทีมของคุณด้วย (การสรรหาผู้แทน และ การขายขององค์กรคุณทั้งหมด) โดยที่ไม่ต้องทำให้พวกเขาสูญเสียผลประโยชน์อะไรเลย

การนำเสนอผลิตภัณฑ์

นำเสนอคุณภาพ และ คุณประโยชน์ของเครื่องครัว และ เครื่องกรองน้ำขอรีนา-แวร์ ทั้งสองผลิตภัณฑ์มีโอกาสที่จะเปลี่ยนแปลงชีวิตผู้คนด้วยการสนับสนุนในเรื่องของวิถีการดำเนินชีวิตที่มีสุขภาพดี เครื่องครัวช่วยให้การปรุงอาหารด้วยการใช้เกลือ ไขมัน และ เครื่องปรุงรสในปริมาณที่น้อย เพื่อให้ได้มื้ออาหารที่มีคุณค่าทางโภชนาการมากขึ้น ในขณะที่เครื่องกรองน้ำได้มอบน้ำดื่มที่มีรสชาติยอดเยี่ยม ในขณะเดียวกัน ก็จะช่วยลดความต้องการใช้พลาสติกแบบใช้ครั้งเดียวแล้วทิ้งได้ด้วย การนำเสนอผลิตภัณฑ์ คุณจะสามารถ:



ได้รับเงินคอมมิชชั่น และ รางวัลต่าง ๆ



ช่วยเปลี่ยนแปลงชีวิตผู้คน



ช่วยปกป้องสิ่งแวดล้อม

สอนผู้อื่นให้ทำตาม

เมื่อคุณได้สอนผู้แทนท่านอื่น ๆ ในเรื่องของการนำเสนอ ความแตกต่าง และ พลวัตทัศน์ คุณได้ทำให้องค์กรของคุณมีความมั่นคงด้วยตัวของมันเอง ผู้คนที่คุณได้สอนไว้ จะทำการสร้างทีม และ สอนพวกเขาเหมือนที่คุณทำ และในไม่นานคุณจะได้สร้างระบบขึ้นมา และ จะมีความมั่นใจในความมั่นคงของธุรกิจของคุณ

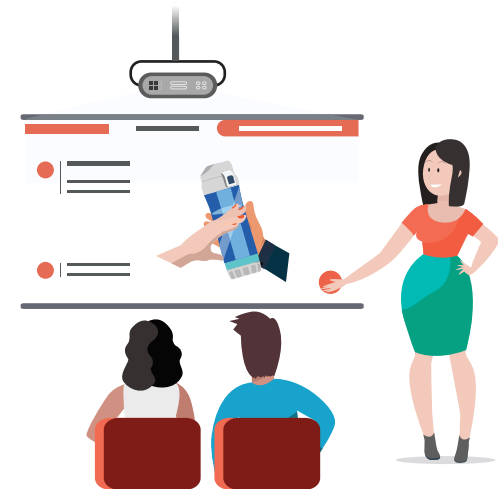


แบบฝึกหัดที่ 9

1 แบ่งปันข้อมูลเกี่ยวกับเครื่องมือ และ แนวทางการปฏิบัติที่ถูกต้องต่าง ๆ ที่จะช่วยทำให้ธุรกิจของพวกเขาได้เติบโตขึ้นได้

2 พัฒนาให้ผู้อื่นมีความเป็นตัวของตัวเอง

3 สร้างองค์กรที่ยั่งยืน



38 PURPOSE - ตั้งเป้าหมาย

40 PROSPECTS - กำหนดผู้มุ่งหวัง

47 PREPARATION - การเตรียมตัว

58 PROCESS - กระบวนการ



แผน
4-P

PURPOSE - ตั้งเป้าหมาย

แผนงานของคุณจะเริ่มต้นจากการกำหนดเป้าหมาย และ ความฝันของคุณ ใช้เวลาสักครู่ในการตอบคำถามเหล่านี้

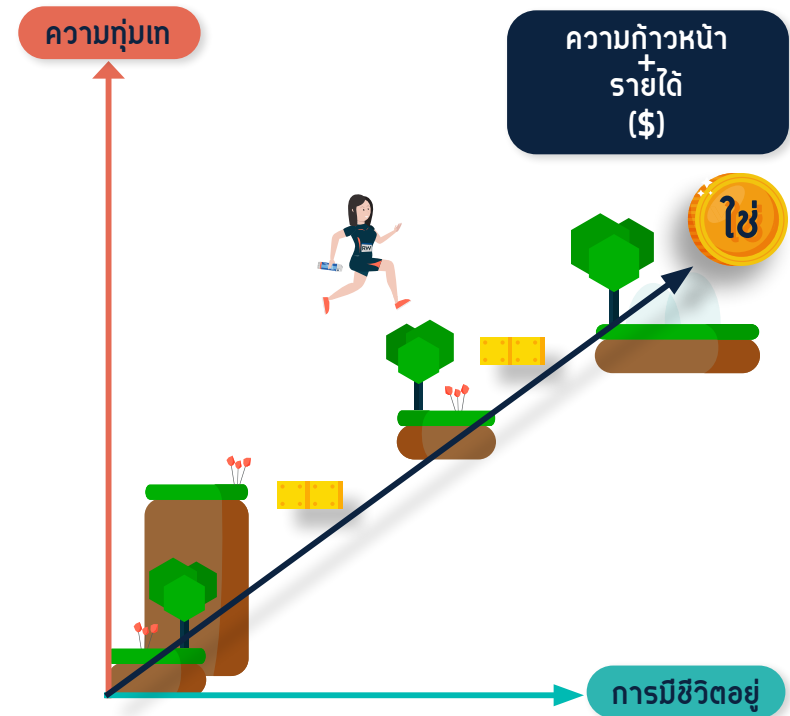
ทำไมคุณถึงได้ตัดสินใจในการเข้าร่วมกับรีนา-แวร์?

ถ้าคำตอบของคุณเป็นอะไรประมาณว่า “เพราะว่าฉันต้องการมีรายได้พิเศษ” หรือ “เพราะว่าฉันอยากที่จะมีธุรกิจเป็นของตัวเอง/สร้างองค์กรขายขึ้นมา” อย่าหยุดแค่นี้ ให้ลึกไปกว่านี้ ด้วยการตอบคำถามนี้

ทำไมคุณถึงต้องการเช่นนั้น?

คุณจะทำอย่างไรกับรายได้พิเศษนั้น?

นั่นจะเป็นเป้าหมาย และ ความฝันที่แท้จริงของคุณ ระลึกไว้ว่ามันเป็นเรื่องสำคัญมาก เพราะว่าการเป็นเจ้าของธุรกิจนั้นไม่ใช่เรื่องง่าย ๆ จะมีเวลาที่你会เกิดความสงสัยกับการตัดสินใจของคุณ แต่ถ้าคุณได้รู้ว่า ทำไม คุณถึงได้ทำสิ่งนี้ รู้ถึงเป้าหมายที่แท้จริง รู้ถึงความฝันของคุณ คุณก็就会有ความแน่วแน่ และสามารถก้าวข้ามอุปสรรคต่าง ๆ ได้ และ เมื่อคุณมีความแน่วแน่ ทำในสิ่งที่ถูกต้องไปเรื่อย ๆ ไม่สนใจการถูกปฏิเสธ คุณจะเห็นว่าธุรกิจของคุณนั้นมีการเติบโต ใหญ่ขึ้น และ เป็นองค์กรที่มีความเจริญรุ่งเรือง



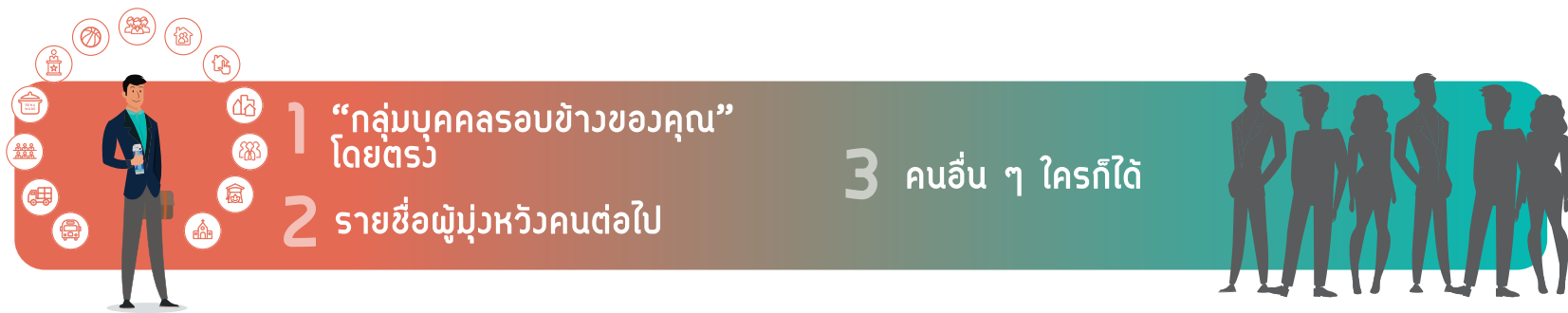
PROSPECTS – กำหนดผู้มุ่งหวัง

ใครคือผู้มุ่งหวัง และพวกเขาอยู่ที่ไหนกัน?

มุ่งหวัง คือ ใครก็ได้ที่จะเข้าร่วมงานกับคุณ และ เข้าเป็นผู้แทนขายตรงอิสระขอรีนา-แวร์ ใครก็ได้ที่จะกลายเป็นลูกค้า หรือ อาจจะเป็นทั้งคู่

ผู้มุ่งหวัง คือ สิ่งที่สำคัญต่อความก้าวหน้าของคุณ: ยิ่งคุณได้พูดคุยกับผู้มุ่งหวังมากคนเท่าไร โอกาสที่คุณจะได้รับสมัครทีมงาน ได้ขาย ได้สอน และ แนนอนการเจริญเติบโตขอธุรกิจขอคุณก็จะมากขึ้นเท่านั้น

ตามหลักการ คนทุก ๆ คน คือ ผู้มุ่งหวัง ดังนั้น คุณได้มีผู้มุ่งหวังมากกว่าที่คุณคิดแล้วมากมาย! โดย “กรอบอ่าวอิว” แล้ว ผู้มุ่งหวังแบ่งออกเป็น 3 กลุ่มหลัก ๆ คือ



ผู้มุ่งหวังที่เคยรู้จักมาก่อน (WARM MARKET)

ผู้มุ่งหวังที่ยังไม่เคยรู้จักมาก่อน (COLD MARKET)



หลังจากนี้ ในสัมมนา นี้ คุณจะได้อธิบาย ววงกลมกลุ่มบุคคลรอบข้าง (RW120) ในการจัดแผนผังให้กับบรรดาผู้คนที่คุณรู้จัก



การสัมมนาเรื่องการแสวงหาผู้มุ่งหวัง เพื่อเดินทางสู่ความสำเร็จ (RW203)

พลังของสื่อสังคมออนไลน์

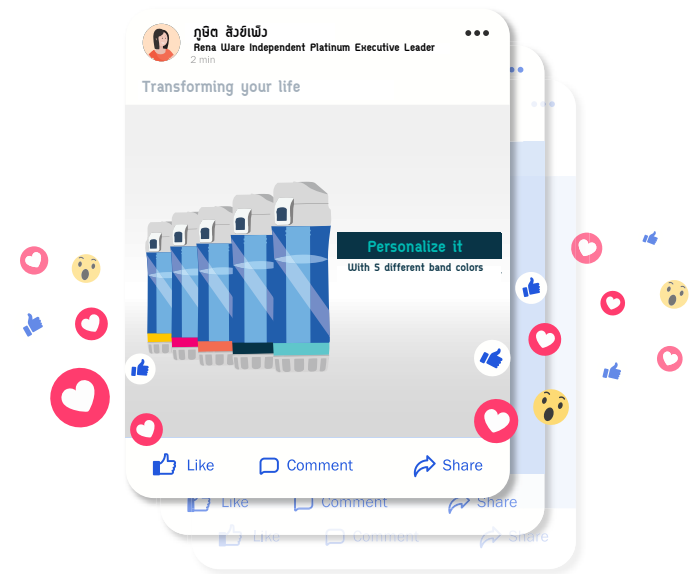
ในปัจจุบัน เมื่อคุณคิดถึงเกี่ยวกับผู้มุ่งหวังของคุณ คุณสามารถที่จะใช้สื่อสังคมออนไลน์เป็นอีกหนทางหนึ่งที่จะเข้าถึงพวกเขา เพื่อให้ได้เบอร์โทรมา และ โทรหาบุคคลนั้น ๆ เพื่อทำการนัดหมายเข้าพบ

ไม่สำคัญว่าจะคุณกำลังจะทบทวนผู้มุ่งหวังของคุณด้วยการพบปะพูดคุย หรือ โทรคุย คุณอาจจะใช้สื่อสังคมออนไลน์ในการที่จะได้มา

ไม่สำคัญว่าจะคุณกำลังจะทบทวนผู้มุ่งหวังของคุณด้วยการพบปะพูดคุย หรือ โทรคุย คุณอาจจะใช้สื่อสังคมออนไลน์ในการที่จะได้มา

ซึ่งข้อมูลเกี่ยวกับผู้มุ่งหวังของคุณ และ ค้นหาความสนใจหลัก ๆ ของเขา ซึ่งนี้จะช่วยให้คุณทำการวางแผนในการทบทวนของคุณได้

ยกตัวอย่างเช่น หากคุณกำลังเข้าทบทวนคนรุ่นใหม่ที่เป็นนักอนุรักษ์สภาพแวดล้อม คุณอาจต้องให้ความสำคัญกับเรื่องของ จุดมุ่งหมาย และ พันธสัญญาของบริษัทฯ ที่เกี่ยวกับความยั่งยืน ในทางตรงกันข้าม หากคุณกำลังจะเข้าทบทวนแม่ที่มีลูกสามคน ผู้ที่ใส่ใจในเรื่องของอาหารที่ดีต่อสุขภาพ คุณอาจจะต้องให้ความสำคัญกับเรื่องของการปรุงอาหารโดยวิธี “ใช้น้ำแต่น้อย”





- เมื่อคุณทักทายผู้มุ่งหวังบนสื่อสังคมออนไลน์ หากผู้มุ่งหวังไม่ตอบ คุณอาจที่จะต้องลองทักทายอีกครั้ง แต่ถ้าหากคุณยังไม่ได้รับการตอบกลับ อย่ารบกวนเขาอีก
- อย่าอวดอ้างเกี่ยวกับรายได้บนสื่อสังคมออนไลน์ หรือ การสื่อสารอื่น ๆ กับผู้มุ่งหวังของคุณ
- อย่าแสดงราคาของผลิตภัณฑ์บนสื่อสังคมออนไลน์ ให้เสนอรูปผลิตภัณฑ์ และ วิดีโอต่าง ๆ เพื่อที่จะดึงดูดความสนใจของผู้มุ่งหวัง และ ลูกค้า
- ไม่ทำการแจ้งราคาให้กับผู้มุ่งหวังทางสื่อสังคมออนไลน์ หรือ ทางข้อความ ทำให้พวกเขาสนใจ และ รับผิดชอบ เพื่อที่เราจะได้นำเสนอให้กับเขาเมื่อพบกัน



เพื่อเรียนรู้เพิ่มเติมเกี่ยวกับเรื่องนี้ ให้อ่าน “วิธีการขยายธุรกิจรีนา-แวร์ของคุณบนสื่อสังคมออนไลน์ (TS14)”

กลยุทธ์สู่ความสำเร็จคือการสร้างทีม

ธุรกิจของรีนา-แวร์ คือ ธุรกิจที่เกี่ยวข้องกับผู้คนซึ่งตั้งอยู่บนพื้นฐานของการสร้างความสัมพันธ์ที่ดี ในระยะกลางและยาว มันจะสามารถเปลี่ยนเป็นเส้นทางสู่การเป็นผู้นำ ซึ่งต้องใช้กระตุ้นผู้คนจำนวนมากให้เข้าร่วมธุรกิจกับคุณ และ ดูแลพวกเขาให้สร้างองค์กรขายของเขา การขายคือวิธีการหนึ่งในขบวนการนี้ ผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ คือ เส้นทางหนึ่งที่จะเปลี่ยนแปลงชีวิตผู้คน และ ทำให้พวกเขาหลงใหลเกี่ยวกับธุรกิจของเรา



ในการทำให้ธุรกิจของคุณเติบโตได้อย่างแท้จริง และ รักษาการเจริญเติบโตได้ตลอดเวลา นั้น คุณต้องให้ความสำคัญกับการสรรหาผู้แทนใหม่ คุณไม่สามารถเน้นแค่การขายเพียงอย่างเดียว มันมีข้อจำกัดเกี่ยวกับการสร้างยอดขายส่วนตัว แต่ถ้าหากคุณเพิ่มความสามารถ และ ความทุ่มเทส่วนตัวของคุณ ด้วยความสามารถ และ ความทุ่มเทของทีม หรือ หลาย ๆ ทีมของคุณ (องค์กร) เมื่อนั้น ความทุ่มเทของคุณจะเพิ่มเป็นทวีคูณ และ คุณจะได้เห็นการเจริญเติบโต

การสนทนา 10 ครั้งต่อวัน จะช่วยปูทางให้กับคุณ!

จากประสบการณ์ในธุรกิจขายตรงอย่างยาวนานของเรา เราขอแนะนำการปฏิบัติต่าง ๆ ดังต่อไปนี้



ชักชวนเข้าร่วมงานก่อน หลังจากนั้นค่อยขาย



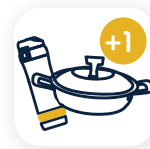
มีการสนทนาอย่างน้อย 10 ครั้ง ต่อวัน ใน 10 ผู้มุ่งหวัง จะมี 1 คนที่สนใจในโอกาสทางธุรกิจของเรา และ จะเข้าร่วมทีมคุณ ในขณะที่ 9 คนคนที่เหลือ คุณจะเปลี่ยนไปเสนอขายแทน



ทำการนำเสนอให้ได้ 4 ครั้งต่อหนึ่งสัปดาห์



สรรหาผู้แทนใหม่ให้ได้อย่างน้อย 1 คน ในทุกสัปดาห์ (หรือ อย่างน้อย 2 คนต่อหนึ่งคาบโบนัส)



ทำการขายให้ได้อย่างน้อย 1 ออเดอร์ ในทุก ๆ สัปดาห์ (หรือ 2 ออเดอร์ต่อคาบโบนัส)



สอนให้ผู้แทนของคุณให้ทำทั้งหมดที่กล่าวมาข้างต้น

ด้วยวิธีนี้ คุณจะสร้างทีมของคุณเอง และ เพิ่มความสามารถและความทุ่มเทของพวกเขาให้กับคุณ



เราขอแนะนำให้ทำการสนทนา 10 ครั้งต่อวัน ไม่ว่าจะเป็นต่อหน้า หรือ ทางโทรศัพท์ คุณอาจใช้สื่อสังคมออนไลน์ในการขยายวงกลมของบุคคลรอบข้างของคุณ และ ได้พบกับผู้คนมากขึ้นเพื่อที่จะได้สนทนาด้วย ยี่วคุณ และ แต่ละคนในทีมของคุณได้มีการสนทนาในแต่ละวัน แต่ละสัปดาห์ และ แต่ละคาบโบนัสน์ มากเท่าไร? สมาชิกใหม่ที่คนที่คุณจะนำเข้ามา ความเติบโตขององค์กรของคุณ และ ผลรวมของยอดขายในทีมของคุณ ก็จะมากขึ้นเท่านั้น รายได้ของคุณก็จะมากขึ้นตามลำดับ

PREPARATION – การเตรียมตัว

RENARESOURCE: เครื่องมือช่วยในการขาย การสรรหาผู้แทนใหม่ และการฝึกอบรม

ใน RENAResources (www.renakit.com) คุณจะได้พบกับเครื่องมือต่าง ๆ ที่จะช่วยในวานขาย วานสรรหาผู้แทนใหม่ และการฝึกอบรม รวมถึงทรัพยากรต่าง ๆ ของแต่ละประเทศที่มีให้

- | | |
|--|--|
|  | |
| 1  RENAKIT | ประกอบไปด้วย เครื่องมือดิจิทัลต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการขาย และ การสรรหาผู้แทนใหม่ (ได้ถูกจัดไว้เป็นระเบียบเพื่อที่คุณจะเรียกใช้ในเวลาที่ต้องการ) |
| 2  RWU
RENA WARE UNIVERSITY | ช่วยให้คุณได้เข้าถึงการสัมมนาฝึกอบรมต่าง ๆ ที่มีอยู่ในปัจจุบัน ประกอบไปด้วย การสัมมนาฝึกอบรมขั้นพื้นฐาน การสัมมนาต่าง ๆ ที่เกี่ยวกับการนำเสนอความแตกต่าง ผลิตภัณฑ์ การพัฒนาทักษะของคุณ และ การสอนผู้อื่น |
| 3  RENADRIIVE | เครื่องมือ และ ทรัพยากรเพิ่มเติม เพื่อใช้ในการทำธุรกิจของคุณ เช่น วิดีโอ และ รูปภาพต่าง ๆ ที่จะใช้ในสื่อสังคมออนไลน์ของคุณ |
| 4  RENAWEB | คือ สำนักงานเคลื่อนที่ “virtual/online office” ของคุณ ที่จะช่วยบริหารจัดการกิจกรรมธุรกิจทุก ๆ อย่างของคุณ ประกอบไปด้วย การรับสมัครผู้แทนใหม่ การจัดการเกี่ยวกับใบสั่งซื้อ การตรวจสอบวงจรของคุณ และ การตรวจสอบเช็คข้อมูลด้านการเงินของคุณ (เช่น ค่าคอมมิชชั่น และ โบนัสต่าง ๆ เป็นต้น) |
| 5  RENAWARE.COM | เว็บไซต์บริษัทฯ ที่มีข้อมูลเพิ่มเติมเกี่ยวกับบริษัทฯ และ ผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ |
| 6  ONLINE SHOP | นำเสนอผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ของรีนา-แวร์ กับผู้นำ-แวร์ กับผู้นำ-แวร์ และ ลูกค้านของคุณ |

ชุดช่วยขายของคุณ

ชุดช่วยขายประกอบไปด้วยเครื่องมือต่าง ๆ ที่จำเป็น และ ในบางกรณี เครื่องมือบางอย่างจะใช้สำหรับแต่ละประเทศเท่านั้น เครื่องมือเกือบทั้งหมดจะมีทั้งในรูปแบบพิมพ์ และ รูปแบบดิจิทัล

หากคุณมีชุดช่วยขายในรูปแบบพิมพ์ ตรวจสอบเครื่องมือต่าง ๆ และ หากคุณต้องการเพิ่มเติม สามารถดาวน์โหลดในรูปแบบดิจิทัลได้จาก RenaResources หรือ สอบถามกับผู้นำของคุณ



เอกสารการฝึกอบรมจะมีการแก้ไขปรับปรุงอย่างสม่ำเสมอ รวมถึงข้อมูลที่มีการเชื่อมโยงกันของพวกมันด้วย เพื่อให้เป็นปัจจุบันมากที่สุดเท่าที่จะทำได้ พยายามเข้าดูทางออนไลน์เพื่อที่จะได้ใช้เอกสารที่เป็นเวอร์ชันล่าสุดตลอดเวลา

เอกสารที่จำเป็นต้องใช้

ในแต่ละรายการ ให้เลือกรูปแบบที่จะนำมาใช้กับเครื่องมือของคุณ

รูปแบบ
พิมพ์

รูปแบบ
ดิจิทัล

เอกสาร



1



ยินดีต้อนรับสู่รีนา-แวร์
(RW887)



2



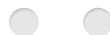
คู่มือการทำธุรกิจ
(RW950)



3



ววงลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง
(RW120)



เอกสาร



4



บัตรจับฉลาก (RW54)



5



โบรชัวร์ เครื่องกรองน้ำ กับ
พันธกิจโลก (AQ700/AQ701)
เข้าร่วมกับจุดมุ่งหมายของเรา



6



โบรชัวร์ การสรรหาผู้สมัคร
“ความแตกต่างของรีนา-แวร์”
(RW516)



เอกสาร



7



โบรชัวร์ การนำเสนอ
เครื่องครัว (RW720)
พร้อมด้วยความเป็นเลิศ
ในเรื่อง “การรับประทาน
อาหารอย่างมีคุณค่า”



8



แคตตาล็อกผลิตภัณฑ์
(RW760)



9



โบรชัวร์ เครื่องฟอกอากาศ
AeroQuattro+ UV
(RW865)



เอกสาร



10



AeroSky (RW864)



11



เอกสารแนะนำการเขียน
สัญญาซื้อขาย (RW530)



12



ใบราคาสินค้า



เอกสาร



13

ใบสมัครการเป็นผู้แทนขายตราอิสระ³
(RW1)

14

ใบสั่งซื้อ และ สัญญา
ซื้อขาย⁴ (RW620)

15

โปสเตอร์ขนาดใหญ่
(RW70)

เอกสาร



16

ใบปลิวเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์/
การสรรหาผู้แทนใหม่
(RW92)

17

ใบปลิวเครื่องกรองน้ำ
(AQ645)

18

ใบปลิวเกี่ยวกับโอกาส
(RW80)

แบบฝึกหัดที่ 10-11



เอกสารที่ใช้ในการนำเสนอต้องเป็นเอกสารที่จัดทำโดยรีนา-แวร์เท่านั้น ห้ามเบี่ยงเบนข้อความที่รีนา-แวร์เขียน หรือ อนุมัติ แก้ไขเอกสารข้อความที่มีอยู่ หรือ สร้างเอกสารข้อความนำเสนอใหม่โดยไม่ได้รับการยินยอมจาก รีนา-แวร์ก่อน

4 ชื่อขอเอกสารนี้อาจแตกต่างกันไปในแต่ละประเทศ

ววกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้างของคุณ

ใช้ววกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง (RW120) ในการระบุชื่อ และ จัดลำดับความสำคัญของผู้นุ่มหวัที่เคยรู้จักมาก่อน (Warm market) เริ่มต้นทำวานจากตรวนี้ ในตอนนีเลย

1 กรอกข้อมูล

เขียนรายชื่อผู้คน 5 คนลงไป คนที่คุณต้องการที่จะพูดคุยด้วยในเรื่องขอ จุดมุ่งหมาย ความแตกต่าง และ ผลิตภัณฑ์

ชื่อ

ภูมิต ลัวะเพ็ว

RENA WARE

ววกลมของลุ่มบุคคลรอบข้าง

ชื่อ

เบอร์โทรศัทพ์

อีเมล

ลั่ววัน

ความลัดเสน

ชื่อ

เบอร์โทรศัทพ์

อีเมล

ลั่ววัน

ความลัดเสน

ชื่อ

เบอร์โทรศัทพ์

อีเมล

ลั่ววัน

ความลัดเสน

ชื่อ

เบอร์โทรศัทพ์

อีเมล

ลั่ววัน

ความลัดเสน

ชื่อ

เบอร์โทรศัทพ์

อีเมล

ลั่ววัน

ความลัดเสน

2 จัดลำดับ ความสำคัญ

จัดลำดับความสำคัญของชื่อ ที่อยู่ใน “วงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง” เพื่อที่จะตัดสินใจว่าจะติดต่อเขา
เป็นคนแรก เขียนชื่อ:

- A** สำหรับผู้ที่ค่อนข้างมอโลกในแง่ดี และ เปิดรับใน
สิ่งใหม่ ๆ
- C** สำหรับผู้ที่ค่อนข้างต่อต้านสิ่งใหม่ ๆ
- B** สำหรับรายชื่ออื่น ๆ - ผู้คนที่อยู่ “ตรงกลาง”

RENA WARE วงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง

ชื่อ	เบอร์โทรศัพท์	อีเมล	ตำแหน่ง	ความเคลื่อนไหว
กฤษณ์ สืบขันธ์	A			
ชื่อ	เบอร์โทรศัพท์	อีเมล	ตำแหน่ง	ความเคลื่อนไหว
ชื่อ	เบอร์โทรศัพท์	อีเมล	ตำแหน่ง	ความเคลื่อนไหว
ชื่อ	เบอร์โทรศัพท์	อีเมล	ตำแหน่ง	ความเคลื่อนไหว
ชื่อ	เบอร์โทรศัพท์	อีเมล	ตำแหน่ง	ความเคลื่อนไหว

การจัดลำดับความสำคัญ สำคัญมาก เพราะว่า คุณกำลังเริ่มต้นธุรกิจของคุณ คุณยังต้องการการสนับสนุนในระหว่างทางธุรกิจ
ครั้งแรก ๆ ของคุณ และ การได้มี “รายชื่อกลุ่ม A” ก่อน จะช่วย และ เป็นประโยชน์มากกับคุณ และ แม้ว่าพวกเขาอาจจะไม่ร่วม
งาน หรือ ซื้อสินค้า พวกเขา ก็จะให้กำลังใจสนับสนุนคุณ ให้ข้อเสนอแนะที่ดี หรือ รายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป

บัตรจับฉลาก (RW54)

ใช้บัตรจับฉลาก (RW54) เป็นตัวกำหนดทิศทาง และ บทพูดฉบับพกพาสำหรับการสรรหาผู้แทนใหม่ และ การปิดการขาย

หน้า 1 จะเป็นส่วนของการแนะนำตัวคุณเองกับผู้มุ่งหวังที่ยังไม่เคยรู้จักมาก่อน (Cold market)

เป็นผู้แทนของรีนา-แวร์ ดิจัน/พม มาที่นี่เพื่อพูดคุยเรื่องความสวยงามของชุดเครื่องครัวรีนา-แวร์ และขอนัดพบเพื่อสาธิตสินค้า การสาธิตจะใช้เวลาประมาณ 45 นาทีซึ่งจะสนุกและมีสาระน่ารู้ในการปรุงอาหารที่มีคุณค่าทางโภชนาการและอร่อย ไม่มีพันธะที่จะต้องซื้อสินค้าหลังการสาธิต แต่คุณจะได้รับสิทธิเข้าร่วมการจับฉลากชิงรางวัลสินค้ารีนา-แวร์ฟรี เพียงแต่คุณตอบคำถาม 2-3 คำถามเท่านั้น

เวลาไหนที่คุณสะดวกที่จะให้ดิจัน/พมมาพบได้

ดีมาก

ตอนนี้ดิจัน/พมขอฝากวิดีโอให้คุณลองเปิดดู และจะกลับมารับคืนในวันที่มาสาธิต



หน้า 2 จะเป็นส่วนขอคำถาม 9 ข้อ ที่จะช่วยให้คุณได้รับข้อมูล และ จัดระเบียบการนำเสนอของคุณได้เป็นอย่างดี

1. ตรวจสอบว่าเอกสารพร้อมแล้ว
 2. ตรวจสอบว่าเอกสารพร้อมแล้ว
 3. ตรวจสอบว่าเอกสารพร้อมแล้ว
 4. ตรวจสอบว่าเอกสารพร้อมแล้ว
 5. ตรวจสอบว่าเอกสารพร้อมแล้ว
 6. ตรวจสอบว่าเอกสารพร้อมแล้ว
 7. ตรวจสอบว่าเอกสารพร้อมแล้ว
 8. ตรวจสอบว่าเอกสารพร้อมแล้ว
 9. ตรวจสอบว่าเอกสารพร้อมแล้ว

9 คุณรู้จักใครที่สนใจหารายได้พิเศษไหม
แล้วคุณล่ะ?

นอกจากนั้น ด้วยบัตรจับฉลาก คุณยังสามารถทำให้ผู้มุ่งหวังของคุณมีสิทธิในการจับฉลากรางวัลที่เป็นผลิตภัณฑ์ของรีนา-แวร์อีกด้วย คุณควรทำสิ่งนี้ เมื่อคุณได้เข้าพบผู้มุ่งหวังของคุณโดยตรง และ ผู้มุ่งหวังของคุณได้ตอบคำถามต่าง ๆ ครบถ้วนแล้ว

นี่คือการใช้บัตรจับฉลากที่ถูกต้อง เพื่อให้ได้สิทธิในการจับรางวัล พบกับการใช้มันนำเสนอได้ในสัมมนาต่อไป

RENA WARE

บัตรจับฉลาก

ชื่อผู้แทน: _____ รหัส#: _____

กรุณารอกข้อมูลในส่วนนี้และนำส่วนนี้ไปใช้เมื่อจับฉลาก

วันที่: _____

ชื่อผู้ติดต่อ: _____

โทรศัพท์: _____

อีเมล: _____

ที่อยู่: _____

สิทธิบัตร/ได้รับ ดีไซน์/แพตเทิร์น

เป็นผู้ออกแบบ/ได้รับ ดีไซน์/แพตเทิร์น นวัตกรรมเพื่อสุขภาพหรือความสวยงามของชุดเครื่อง-
ครัว/รีนา-แวร์ และขอเปิดเผยเพื่อสิทธิบัตร การสาธิตจะใช้เวลาประมาณ 45 นาที ซึ่ง
จะสนุกสนานและมีการประกวดอาหารที่มีคุณค่าทางโภชนาการและอร่อย ไม่เป็นอันตราย
จะต้องซื้อสินค้าสำหรับการสาธิต แต่คุณจะได้รับสิทธิเข้าร่วมการจับฉลากเงินรางวัลล้าน
รีนา-แวร์ฟรี เพียงแต่คุณตอบคำถาม 2-3 คำถามเท่านั้น

เวลาไหนที่คุณสะดวกที่จะให้ดีไซน์/แพตเทิร์นได้

สินค้า

ตอนนี้ดีไซน์/แพตเทิร์นฟรีให้คุณลองเปิดดู และจะกลับมารับคืนในวันที่มาสาธิต

1 ส่วนบน

ส่งให้กับบริษัทฯ
เพื่อให้ผู้มุ่งหวัง ของคุณ
ได้รับสิทธิในการจับรางวัล

ข้อมูลติดต่อ

เก็บส่วนนี้เป็นข้อมูลของคุณ

วัน/เวลา: _____ วันจันทร์ที่: _____

นัดหมาย: _____ วันจันทร์ที่: _____

ชื่อ: _____

ที่อยู่: _____

โทรศัพท์: _____

อีเมล: _____

ความคิดเห็น: _____

ขอบคุณมากค่ะ/ครับ ดีไซน์/แพตเทิร์นจะนำมากับคุณตามนัด และก่อนที่ดีไซน์/แพต
จะไป ขอถามว่า... (ถามคำถามข้อ 8 และ 9 ด้านหลังบัตรนี้)

www.renaware.com

RW54 TH 1054.03.0418

Home Office U.S.A. (425) 881.6171 | © 2018 R.W.I.

2 ส่วนกลาง

เก็บไว้เป็นข้อมูลของคุณ

ส่วนนี้ใช้สำหรับจับฉลาก

จับฉลากเงินรางวัล 24,000 บาท

(ผู้ถือบัตรต้องชำระภาษีเงิน 5%)

ผู้แทนขายตรงรายสัปดาห์

RENA WARE

คุณชอบก่อนเห็นไหม?
คุณสนใจหารายได้พิเศษ?

1

3 ส่วนล่าง

ให้กับผู้มุ่งหวังของคุณ
ไว้เป็นหลักฐาน

PROCESS – กระบวนการ

การนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ

รีนา-แวร์ ได้พัฒนาระบบการนำเสนอที่ได้รับการพิสูจน์แล้วว่ามีประสิทธิภาพมาก ที่จะให้ผู้คนได้ตัดสินใจเข้าร่วมงานเป็นสมาชิกใหม่ในทีมคุณ หรือ เป็นลูกค้าคุณ หรือ เป็นทั้งคู่ เราได้เรียกมันว่า “การนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ”

กระบวนการนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ ครอบคลุมตั้งแต่การระบุตัวผู้มุ่งหวังของคุณไปจนถึงการติดตามผลหลังจากการรับสมัคร หรือ การขาย ตามที่ได้แสดงให้เห็นในตารางต่อไปนี้



การนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ: กระบวนการทั้งหมด

A

การกำหนด กลุ่มผู้มุ่งหวัง

กำหนดผู้มุ่งหวังทั้งที่รู้จักมาก่อน (Warm market) และ ยังไม่รู้จักมาก่อน (Cold market)

B

การเข้าพบ

- แนะนำตัวเอง และ รีนา-แวร์
- ตัดสินใจว่า: เริ่มนำเสนอ/ทำการนัดหมายเข้าพบ/ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป

C

การนำเสนอ

1. การปูทาง
2. นำเสนอจุดมุ่งหมาย และ เชิญชวนผู้คนมาร่วมในทีมของคุณ
3. นำเสนอ ความแตกต่างของรีนา-แวร์ (การสรรหาผู้แทนใหม่)
4. รับสมัครผู้มุ่งหวังของคุณ
5. นำเสนอผลิตภัณฑ์ (ขายสินค้า)
6. ปิดการขาย
7. ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป
8. นำเสนอ “ความแตกต่างของรีนา-แวร์” อีกครั้งหนึ่ง (หากยังไม่สำเร็จในครั้งแรก)

D

การติดตามผล

- กับรายชื่อผู้มุ่งหวังรายต่อไป
- หลังการรับสมัครผู้แทนใหม่
- หลังการขาย

การสัมมนา นี้ จะให้ข้อมูลที่คุณจำเป็นต้องมีเกี่ยวกับกระบวนการทั้งหมด เพื่อการเรียนรู้ที่ลึกซึ้งมากขึ้น คุณสามารถที่จะเข้าร่วมสัมมนาต่าง ๆ ตามที่ได้อธิบายไว้ในส่วนของการลงมือปฏิบัติเพื่อได้รับรายละเอียดมากยิ่งขึ้น ตามที่ได้แสดงไว้ในภาคผนวก



พันธกิจหนึ่งของรีนา-แวร์ ก็คือ การนำผู้คนให้มาอยู่รวมกัน และ ขอแนะนำให้การติดต่อสื่อสารกัน ไม่ว่าจะเป็นการทำธุรกิจ หรือ การนำเสนอ นั้น ทำโดยการพบปะกันจะดีที่สุด อย่างไรก็ตาม ในสถานการณ์ที่การพบปะกันโดยตรงทำไม่ได้ การพูดคุยกันทางวิดีโอคอล หรือ ทางสื่อสังคมออนไลน์ ก็เป็นวิธีที่ดีมากในการดำเนินกิจกรรมต่าง ๆ และ เพื่อไม่ให้ขาดการติดต่อสื่อสาร และ การเจริญเติบโต



เพื่อให้การทำธุรกิจทางวิดีโอคอล และ สื่อสังคมออนไลน์มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น สามารถเข้าไปศึกษา “วิธีการขยายธุรกิจรีนา-แวร์ของคุณบนสื่อสังคมออนไลน์ (TS14)” ได้



แบบฝึกหัดที่ 12

การกำหนดกลุ่มผู้มุ่งหวัง

ในการกำหนด กลุ่มผู้มุ่งหวังที่ยังไม่เคยรู้จักมาก่อน (Cold market) ให้คุณคิดถึงใครก็ได้ที่คุณอาจจะสามารถเริ่มสนทนาด้วยได้ ไม่ว่าจะไปที่ไหนก็ตาม



การกำหนดกลุ่มผู้มุ่งหวังที่รู้จักมาก่อน (Warm market) ให้คุณใช้ววกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง (RW120) ที่มาแล้วในการสนทนา



การเข้าพบ

กลุ่มผู้มุ่งหวังที่ยังไม่เคยรู้จักมาก่อน (COLD MARKET)

ในการเข้าพบผู้มุ่งหวังที่ยังไม่เคยรู้จักมาก่อน ให้ใช้หน้า 1 ขอบัตรจัดฉาก (RW54) ใช้บทพูดสั้น ๆ ในการแนะนำตัวคุณเอง และ บริษัท รีนา-แวร์ ตามคำถามหลังจากบทพูดสั้น ๆ และ ตัดสินใจว่าจะทำอะไรต่อไปนั้น จะขึ้นอยู่กับคำตอบของผู้มุ่งหวัง



สิ่งที่จะทำ

แนะนำตัวเอง และรีนา-แวร์ สั้น ๆ

ตัดสินใจว่าจะ

นำเสนอเลยทันที/ทำการนัดหมาย/
ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป



สิ่งที่จะใช้

บัตรจัดฉาก (RW54): ใช้บทพูดสั้น ๆ ในหน้า 1

คำถาม ท้ายบทพูดสั้น ๆ



สิ่งที่จะพูด

สวัสดีค่ะ/ครับ ดิฉัน/ผมชื่อ

เป็นพนักงานของบริษัท รีนา-แวร์ ดิฉัน/ผม มาที่นี่เพื่อพูดคุยหรือหาความช่วยเหลือของเครื่อง-
ครัวรีนา-แวร์ และขอนัดพบเพื่อสาธิตสินค้า การสาธิตจะใช้เวลาประมาณ 45 นาทีซึ่ง
จะสนุกและมีสาระน่ารู้ในการปรุงอาหารที่มีคุณค่าทางโภชนาการและอร่อย ไม่มีพิษอะไรที่
จะฉ้อโกงสินค้าหรือการสาธิต แต่คุณจะได้รับสิทธิเข้าร่วมการจับฉลากชิงรางวัลสินค้า
รีนา-แวร์ฟรี เพียงแต่คุณตอบคำถาม 2-3 คำถามเท่านั้น

เวลาไหนที่คุณสะดวกที่จะให้ดิฉัน/ผมมาพบได้

ดีมาก

ตอนนีดิฉัน/ผมขอฝากวิธีดีให้คุณลองเปิดดู และจะกลับมารับคืนในวันที่มาสาธิต

 สิ่งที่จะทำ	 สิ่งที่จะใช้	 สิ่งที่จะพูด
การนำเสนอ: ทันที คุณ: คุณเริ่มต้นการนำเสนอ	ใช้ การนำเสนอ 8 ขั้นตอน	
การนำเสนอ: ภายในอาทิตย์นี้ คุณ: ทำการนัดหมายเพื่อเข้าพบ	ใช้ การทำการนัดหมาย	
การนำเสนอ: ผู้มุ่งหวังไม่สนใจจริง ๆ คุณ: ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป	บัตรจับฉลาก (RW54): คำถาม 8 และ 9	8 คุณรู้จักใครบ้างที่เอาใจใส่การปรุงอาหารที่มีคุณค่าโภชนาการให้แก่ครอบครัว และอยากชมการสาธิตของรีนา-แวร์ 9 คุณรู้จักใครที่สนใจหารายได้พิเศษไหม แล้วคุณล่ะ?



แบบฝึกหัดที่ 13

กลุ่มผู้มุ่งหวังที่เคยรู้จักมาก่อน (WARM MARKET)

ในการเข้าพบผู้มุ่งหวัง ให้คุณใช้วาทกรรมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง (RW120) ของคุณ และ ปรับเล็กน้อยให้เข้ากับบทพูดที่อยู่บนบัตร

📌 สิ่งที่จะทำ

เลือกผู้มุ่งหวังกลุ่ม A หนึ่ง
คนจาก “วงการขอ
กลุ่มบุคคลรอบข้าง”

สิ่งที่จะใช้

รวมกลุ่มบุคคลรอบข้าง (RW120)



บัตรจับฉลาก (RW54): บทพูด
สั้น ๆ ในหน้า 1 ปรับเล็กน้อย

สวัสดีค่ะ/ครับ ดิฉัน/ผมชื่อ

เป็นลูกคนของริชาร์ด-คาร์ล ดิฌิน/ฌม นาห์ที่มีชื่อเสียงที่สุดหรือความสวยงามของชุดเครื่อง-
ครัวริชาร์ด-คาร์ล และเขยยอนเป็นเชื้อสายดัตช์มาก การสาธิตวิธีใช้ภาชนะขนาด 45 ลิตรนี้
จะสนุกสนานมีการเล่นในการปรุงอาหารที่มีลูกเล่นท่ามกลางการละเล่นโยโย่ มีไม้โยน-
ริชชีและลูกบอลทำพลาสติกสาธิต แต่ดูเหมือนจะไม่มีสิ่งใดที่เป็นการเรียนจบหลักสูตรริชาร์ด-
ดิชาร์ด-คาร์ล ฌมม แต่ดูเหมือนจะจบที่ 2-3 ท่าทางเท่านั้น

เวลาไหนที่คุณสะดวกที่จะให้ข้อมูล/แบบสอบถามได้

 សິទៈនឹងបាត់

ในกรณีเป็นเพื่อน:

ฉันเพิ่งเริ่มธุรกิจของฉันเอง

กับรีนา-แวร์ เธอเคยได้ยิน

เกี่ยวกับพวกเขาบ้างไหม?

พวกเขาผลิตเครื่องครัว และ เครื่องร่อนน้ำ

ที่มีคุณภาพสูงจริง ๆ ฉันทื่นเต้นจริง ๆ และ

ฉันอยากจะพูดคุยกับเธอ เกี่ยวกับมัน

แล้วเราจะเจอกันเมื่อไหร่ดี?



ในกรณีที่ท่านได้ไปพบโดยไม่ได้ทำการนัดหมายมาก่อน คุณควร ที่จะ

- แจ๋วชื่อคุณ และ แนะนำตัวเองว่าเป็นผู้แทนขายตราอิสระ ขอรินา-แวร์
- แจ๋วว่าทำไมคุณถึงเข้าพบบุคคลนั้น และ คุณกำลังจะเสนอ ขายอะไร
- ให้ข้อมูลการติดต่อของคุณ พร้อมกับข้อมูลการติดต่อ ขอรินา-แวร์ด้วย

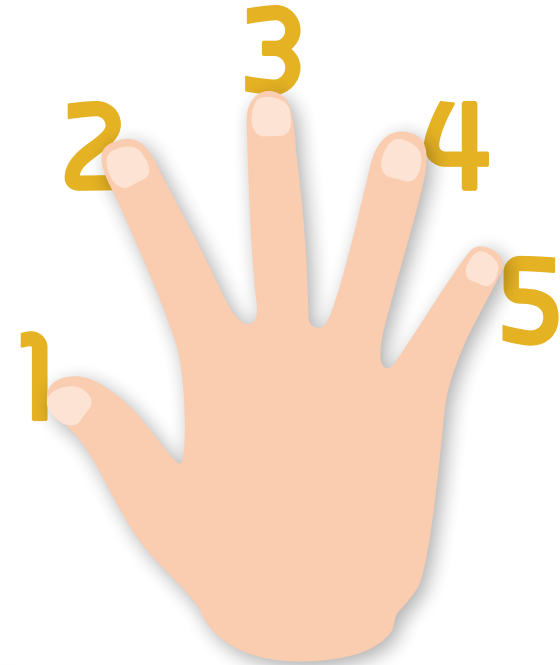


แบบฝึกหัดที่ 14

การพูดคุยที่มีประสิทธิภาพ ระบบดาว 5 แฉก

เพื่อให้ง่ายต่อการจดจำว่าจะพูดอะไรเมื่อคุณได้เข้าพบผู้มุ่งหวังของคุณ คุณสามารถใช้ 5 ประเด็นสำคัญ ๆ ตามนี้

- 1 แนะนำตัวคุณ บริษัทรีนา-แวร์ และ วัตถุประสงค์ของคุณ
- 2 กล่าวถึงผลิตภัณฑ์ จุดมุ่งหมาย และ ความแตกต่าง
- 3 อธิบายวัตถุประสงค์ของคุณ: ทำการนัดหมาย และ นำเสนอ
- 4 เน้นย้ำว่าไม่มีข้อผูกมัดใด ๆ และ สิทธิในการเข้าร่วม จิบจลากขอรางวัล
- 5 กำหนดการนัดพบ หรือ ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป



การสัมมนาเรื่องการแสวงหาผู้มุ่งหวังเพื่อเดินทางสู่ความสำเร็จ (RW203)



แบบฝึกหัดที่ 15-16

การทำการนัดพบ

✓ สิ่งที่จะทำ

ตรวจสอบตารางการทำงาน
ของคุณ และ ให้เวลาที่เฉพาะ
เจาะจง 2 ทางเลือก

ขอข้อมูลการติดต่อของผู้มุ่งหวัง

กล่าวขอขอบคุณ และ ให้ข้อมูล
การติดต่อของคุณพร้อมกับ
เวลาการนัดหมายกับผู้มุ่งหวัง

📁 สิ่งที่จะใช้

ตารางการนัดหมาย ของคุณ

บัตรจับสลาก (RW54): หน้า 1



ข้อมูลส่วนตัว

ชื่อ/นามสกุล: _____

ชื่อ: _____

นามสกุล: _____

ชื่อ: _____

นามสกุล: _____

ชื่อ: _____

นามสกุล: _____

- ใบปลิว (AQ645-RW92)
- นามบัตรของคุณ



💬 สิ่งที่จะพูด

- เวลาไหนจะสะดวกกับคุณ มากกว่าคะ
ระหว่างเช้า หรือ บ่าย?
- เป็น (พรุ่งนี้) เวลา (บ่าย 3)
หรือ (วันพุธ) เวลา (บ่าย 5 โมงเย็น)?

นี่คือข้อมูลการติดต่อของฉัน และ โปรดช่วย
เพื่อที่คุณจะได้รู้จักผลิตภัณฑ์ที่ยอดเยียม
ของเราก่อนการนัดหมายของเรา



เคารพความเป็นส่วนตัวของผู้มุ่งหวังของคุณ:
ติดต่อกับพวกเขาในเวลาที่เหมาะสม และ สะดวกสำหรับเขา



แบบฝึกหัดที่ 17

การนำเสนอ

การนำเสนอ 8 ขั้นตอน



การปูทาว



นำเสนอจุดมุ่งหมาย



นำเสนอ
“ความแตกต่างของรีนา-แวร์”



การรับสมัครผู้มุ่งหวัง

ถ้าหากไม่สำเร็จ ดำเนินการต่อไป:



นำเสนอผลิตภัณฑ์



ปิดการขาย



ขอรายชื่อผู้มุ่งหวัง
คนต่อไป



นำเสนอ “ความแตกต่างของ
รีนา-แวร์” อีกครั้งหนึ่ง

ขั้นตอน 1 การปูทาง

การปูทาง คือ การเปลี่ยนผ่านระหว่างการแนะนำตัวคุณเอง และ การนำเสนอของคุณ ในการที่จะทำให้มันราบรื่น คุณควรที่จะ



พูดคุยเกี่ยวกับ เรื่องดี ๆ
เรื่องที่ปลอดภัย



ให้มุ่งเน้นไปที่ผู้มุ่งหวัง
ของคุณ



แสดงให้เห็นถึงความสนใจ
อย่างแท้จริง

ยกตัวอย่างเช่น คุณควรจะถามเกี่ยวกับความเป็นอยู่ของผู้มุ่งหวัง เพื่อนบ้าน บ้านพักอาศัย อาหารที่ชอบ เหล่านี้เป็นต้น



สิ่งที่จะทำ

ทำความรู้จักกัน
(ละลายพฤติกรรม)



สิ่งที่จะพูด

- วันนี้คุณเป็นอย่างไรบ้างคะ?
- แถงนี้ดูสงบเงียบดีนะคะ? คุณชอบอยู่แถวนี้ใช้ไหมคะ?
- ฉันชอบการตกแต่งห้องนี้ของคุณจังคะ อะไรทำให้คุณทำแบบนี้คะ?
- อาหารโปรดที่คุณชอบปรุงคืออะไรคะ?



นำขบวนการน้ำพอกพาริณา-แวร์ของคุณไปด้วย (ถ้าคุณมีมัน) และ ให้ถามว่าคุณสามารถเติมน้ำได้ที่ไหน ให้สังเกตว่า ผู้มุ่งหวังของคุณใช้น้ำอะไร (น้ำขวด? น้ำประปา?) และ นำการสังเกตนั้นมาใช้ตอนที่你会คุยกับเขา เรื่องจุดมุ่งหมายของริณา-แวร์ / หรือ เครื่องกรองน้ำ



- คุณต้องหยุดการสาธิตทันทีหากผู้มุ่งหวังร้องขอ
- ถ้าคุณรับปากที่จะให้ของขวัญ คุณต้องส่วนมอบให้เขา การรับปากว่าจะให้แต่ไม่ให้เป็นเป็นการฝ่าฝืนจรรยาบรรณ การทำธุรกิจของริณา-แวร์ คุณต้องส่วนมอบของขวัญให้กับผู้มุ่งหวังทันทีที่ตกลงกัน



แบบฝึกหัดที่ 18-20

ขั้นตอน 2 การนำเสนอจุดมุ่งหมาย



สิ่งที่ จะทำ

นำเสนอจุดมุ่งหมาย และ ให้ใช้ขวดกรองน้ำ
พกพารินา-แวร์ เป็นตัวอย่างของการป้องกัน

อธิบายคุณสมบัติของขวดกรองน้ำ



สิ่งที่ จะใช้

โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำ
(AQ700/AQ701)



(เป็นทางเลือก)

- วิดีโอ จุดมุ่งหมาย
- นำขวดกรองน้ำพกพารินา-แวร์
(ถ้าคุณมีมัน)
- วิดีโอ ขวดกรองน้ำพกพา



สิ่งที่ จะพูด

สิ่งหนึ่งที่จะช่วยป้องกันขยะพลาสติกแบบใช้ครั้ง
เดียวแล้วทิ้ง และ ช่วยสนับสนุนจุดมุ่งหมาย
ก็คือ ขวดกรองน้ำพกพารินา-แวร์

ดูภาคผนวก





สิ่งที่จะทำ



สิ่งที่จะใช้



สิ่งที่จะพูด

ชักชวนให้เขาเข้าร่วมทีมคุณ

คำถามในหน้า 15 (AQ700/
AQ701) + การติดตามผล

ผู้มุ่งหวัง:

พร้อม

(ผู้มุ่งหวังสนใจเข้าร่วม)

คุณ: นำเสนอความแตกต่าง

ไปที่

ขั้นตอน 3

ผู้มุ่งหวัง:

ไม่พร้อม

(ผู้มุ่งหวังไม่สนใจเข้าร่วม)

คุณ: นำเสนอผลิตภัณฑ์

ไปที่

ขั้นตอน 5

(คุณพร้อมที่จะเป็นส่วนหนึ่งในการแก้ปัญหาหรือยังคะ?)

ด้วยเหตุที่คุณชอบจุดมุ่งหมาย และ ขวดกรอน้ำ นี้
ถือว่าเป็นข่าวดี! จริวิ ๆ แล้ว ในตอนนี้ คุณอาจได้
ขวดกรอน้ำ โดยไม่ต้องจ่ายเงินเลย

หากคุณได้เข้าร่วมงานกับทีมของฉัน

คุณจะได้นำเสนอเรื่องราวเกี่ยวกับจุดมุ่ง หมาย และ ในขณะที่
เดียวกัน ก็สามารถมีรายได้ด้วย ฉันจะแสดงให้เห็นว่าคุณดูว่า
มันเป็นอย่างไร และ โปรแกรมอะไรที่เรามีอยู่ในการที่จะได้
รับขวดกรอน้ำ และ ผลิตภัณฑ์อื่น ๆ

หรือ

ฉันกำลังมองหาคนอย่างคุณที่เข้าร่วมงานกับทีมฉัน เพื่อนำ
เสนอจุดมุ่งหมาย โอกาสทางธุรกิจของเรา และ ผลิตภัณฑ์ที่
ต่าง ๆ ของเรา กับผู้คนมากมาย คุณจะสร้างผลกระทบที่
ยิ่งใหญ่กับสภาพแวดล้อมของเรา และ ก็จะได้รับเงินรายได้อีก
ด้วย คุณไม่ต้องจ่ายเงินซื้อขวดกรอน้ำ คุณจะได้รับมัน ฉัน
จะแสดงให้เห็นว่าคุณดูว่ามันเป็นอย่างไร และ โปรแกรมอะไรที่เรามี
อยู่ ในการที่จะได้รับขวดกรอน้ำ และ ผลิตภัณฑ์อื่น ๆ



แบบฝึกหัดที่ 21

ขั้นตอน 3 นำเสนอความแตกต่างของรีนา-แวร์



แบบฝึกหัดที่ 22-23



สิ่งที่จะทำ

นำเสนอ
ความแตกต่างของรีนา-แวร์



สิ่งที่จะใช้

โบรชัวร์
การสรรหาผู้สมัคร
“ความแตกต่างของ
รีนา-แวร์” (RWS16)



(เป็นทางเลือก)
วิดีโอ ความแตกต่างของรีนา-แวร์
• วิดีโอสั้น ๆ 1 นาที 7 ตอน
• วิดีโอเต็ม นานกว่า ๆ



สิ่งที่จะพูด

เชื่อมโยงความแตกต่างเข้ากับความสนใจของผู้มุ่งหวังที่จะเป็นลูกค้าของคุณ
ตัวอย่างเช่น

(กับผู้มุ่งหวังที่มีความสนใจกับจุดมุ่งหมายจริง ๆ)
หากคุณได้เข้าร่วมกับรีนา-แวร์ และ สร้างทีมงาน และ องค์กรของคุณขึ้นมา
เอน คุณจะได้มีโอกาสที่จะทำให้ผู้คนจำนวนมากได้มีส่วนร่วมในจุดมุ่งหมาย และ
จะได้มีผลกระทบที่ดีมากมายต่อสภาพแวดล้อม

(กับผู้มุ่งหวังที่มีความสนใจในเครือข่ายมากกว่า)
รีนา-แวร์มีความมุ่งมั่นในเรื่องความยั่งยืน ด้วยผลิตภัณฑ์ทั้งหมดของเขา
เครือข่ายรีนา-แวร์ ยกตัวอย่างเช่น
มีความคึกคักมาก สนับสนุน ให้มีการปรุงอาหารทานเองที่บ้าน และ ลดขยะ
ที่จะมาจากกล่องใส่อาหาร/อาหารที่ซื้อ กลับมาทานที่บ้าน

ดูภาคผนวก

แสดงโปรแกรม Start Now!

renakit.com

ขั้นตอน 4 รับสมัครผู้มุ่งหวังของคุณ

ในที่จะเปลี่ยนจากการนำเสนอความแตกต่าง มาสู่การสมัคร ให้มั่นใจว่าผู้มุ่งหวังของคุณได้ตัดสินใจที่จะเข้าร่วมทีมคุณ และ พร้อมทั้งจะเริ่มกรอกใบสมัคร



สิ่งที่จะทำ

กรอกใบสมัครและเอกสาร
ต่าง ๆ ให้ครบถ้วน
หรือ ทำการสมัครทาง
ออนไลน์ แล้วแต่กรณี

ส่งข้อความพร้อม link ที่
จะเข้า RenaResource

กำหนดการเริ่มงาน และ/
หรือ การเข้ารับการฝึก
อบรมครั้งแรก



สิ่งที่จะใช้

- ใบสมัครการเป็น ผู้แทนขายตรงอิสระ (RW1)



โทรศัพท์มือถือของคุณ และ link ที่
จะเข้า RenaResource

กำหนดการประชุมครั้งที่จะถึงของคุณ หรือ ผู้นำทีมของคุณ



สิ่งที่จะพูด

เรามาเริ่มกันเลย ดีไหม?

- คุณสะดวกซื้อของคุณ อย่างไร?

ดิฉันจะแสดงให้เห็น วิธีการเข้าถึงเครื่องมือ
ที่คุณต้องใช้ในการทำธุรกิจ...

คุณต้องการเข้าร่วมรับการ ฝึกอบรมขั้นพื้นฐาน
เมื่อไหร่ดีคะ, วันจันทร์ หรือ อังคารดี? ช่วงไหน
สะดวกสำหรับคุณ ช่วงเช้า หรือ บ่ายดีคะ?



ถ้าผู้มุ่งหวังของคุณตัดสินใจเข้าร่วมกับรีนา-แวร์ หลังจากการรับสมัครผู้มุ่งหวังแล้ว คุณหยุดการนำเสนอได้เลยตอนนี้ ถ้าผู้มุ่งหวังของคุณยังไม่ได้ทำการตัดสินใจที่จะร่วมวานในตอนนี ให้คุณดำเนินการต่อไปตามขั้นตอน



การสัมมนาการหาสมาชิกเพื่อความสำเร็จ (RW204)



แบบฝึกหัดที่ 24

ขั้นตอน 5

การนำเสนอผลิตภัณฑ์

หากผู้มุ่งหวังของคุณไม่สนใจที่จะเข้าร่วมวานกับรีนา-แวร์ในตอนนี ให้ย้อนกลับไปทีชวดกรอนน้ำพกพา เพื่อที่จะนำสู่ผลิตภัณฑ์



นำผลิตภัณฑ์หนึ่งอย่าง หรือ มากกว่าไปด้วย เพื่อคุณจะได้สาริตคุณประโยชน์ของรีนา-แวร์ได้อย่างชัดเจน ซึ่งจะช่วยให้เรื่องปิดการขายได้ หากคุณยังไม่ทราบว่าจะได้รับผลิตภัณฑ์ของรีนา-แวร์ได้อย่างไร ให้สอบถามกับผู้นำทีมของคุณได้



สิ่งที่ จะทำ

แสดงการประหยัจากการซื้อ
ขวดกรองน้ำพกพาร์นา-แวร์



สิ่งที่ จะใช้

โบรชัวร์ เครื่องกรองน้ำ
(AQ700/AQ701)



สิ่งที่ จะพูด

ดิฉันเข้าใจ และ คุณยังคว
สนใจที่จะช่วยรักษาสภาพแวดล้อมด้วยการซื้อขวดกรองน้ำอยู่ใช่ไหม?
คุณจะประหยัดเงินไปได้ ฿____!

ส่วนผ่านไปสู่การสาธิต
ผลิตภัณฑ์อื่น ๆ

(หากผู้มุ่งหวังต้องการที่จะซื้อขวดกรองน้ำ)
ให้ดิฉันแสดงให้เห็นว่าคุณดูว่าการประหยัดในครั้งนี้จะช่วย
ทำให้การใช้ชีวิตของคุณดีขึ้นได้อย่างไร

(หากผู้มุ่งหวังไม่ต้องการซื้อ ขวดกรองน้ำ)
ไม่เป็นไร ให้ดิฉันนำเสนอสินค้าตัวอื่นที่เหมาะสมสำหรับ
การดำเนินชีวิตที่มีสุขภาพที่ดีให้คุณได้ดู

ให้เลือกว่าจะนำเสนอ
สินค้าตัวไหนดี

บัตรจับฉลาก (RW54)
คำถามที่ 1 และ 2

- 1 | โภชนาการที่ดีมีความสำคัญต่อคุณและครอบครัวหรือไม่ ใช่ ☐ ไม่ใช่ ☐
- 2 | ยี่สิบปีข้างหน้าที่คุณสนใจ
- ☐ จะรับประทานอาหารให้ถูกต้องทำโภชนาการได้อย่างไร
 - ☐ จะใช้น้ำดื่มที่สะอาดในบ้านได้อย่างไร

ถ้าผู้มุ่งหวังไม่แน่ใจ
ให้ช่วยเขาตัดสินใจ

บัตรจับฉลาก (RW54)
คำถามที่ 3 และ 4

- หลังจากสาธิตด้วยวิธีใดหรือใช้วิธีแบบอื่น
- 3 | คุณเชื่อหรือไม่ว่า วิธีการปรุงอาหารและน้ำที่คุณดื่มมีผลต่อสุขภาพอนามัย
ของครอบครัวคุณ มีผล ☐ ไม่มีผล ☐
- 4 | ยี่สิบปีข้างหน้าที่คุณสนใจ
- ☐ ปรุงอาหารให้ถูกต้องทำโภชนาการ ☐ รับประทานของสด
 - ☐ ปรุงรส เสิร์ฟ เก็บ ของ ใช้ด้วยภาชนะเดียวกัน
 - ☐ น้ำดื่มสะอาด

**สิ่งที่ จะทำ**

ขึ้นอยู่กับ การตอบขอ
ผู้มุ่งหวังต่อคำถามที่ได้ถามไป

- เครื่องครัว และ
“การรับประทานอาหาร
อย่างมีคุณค่า”

และ/หรือ

- เครื่องกรองน้ำที่บ้าน

**สิ่งที่ จะใช้**

- โบรชัวร์การนำเสนอเครื่องครัว (RW720)
- (ทาวเลือก) วิดีโอ “การรับประทาน
อาหารอย่างมีคุณค่า”



- โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำ (AQ700/AQ701)
- (ทาวเลือก) วิดีโอการขายเครื่องกรองน้ำ

**สิ่งที่ จะพูด**

ดูภาคผนวก

สาริตพลิตภัณฑ์ที่เลือก
อย่างละเอียด:

- เครื่องครัว

และ/หรือ

- เครื่องกรองน้ำที่บ้าน

- แคตตาล็อกพลิตภัณฑ์ (RW760)



- โบรชัวร์เครื่องกรองน้ำ (AQ700/AQ701)
- รายงานจากห้วทดลลว (ในกรณีลูกค้าร้องขอ)



ดูภาคผนวก



สิ่งที่จะทำ

(ทาวเลือก)
สรุป/แสดงภาพโดยรวม
ของผลิตภัณฑ์ที่ถูกเลือก



สิ่งที่จะใช้

(ทาวเลือก)
โปสเตอร์ผลิตภัณฑ์ขนาดใหญ่ (RW70)



สิ่งที่จะพูด

(ทาวเลือก)
ในนี้ คุณจะได้เห็นผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ
ของเราครบถ้วนแล้ว
เรามี... และ...



สำหรับรายละเอียด ที่เกี่ยวกับคุณสมบัติ และ คุณประโยชน์ต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์ได้จาก:

- การสัมมนาองค์ความรู้เกี่ยวกับเครื่องครัว (RW301)
- การสัมมนาองค์ความรู้เกี่ยวกับเครื่องกรองน้ำ (AQ302)

ที่อยู่ในมหาวิทยาลัยรีนา-แวร์

สำหรับข้อมูลจำเพาะของผลิตภัณฑ์
เอกสารความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ (RW921)
บน RenaDrive



เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของรีนา-แวร์

โดยทั่ว ๆ ไป อย่าทำการกล่าวอ้างด้านสุขภาพเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของรีนา-แวร์ อย่าพูดว่ามันช่วยรักษามะเร็ง เบาหวาน หรือ โรค ร้ายแรงอะไรก็ตาม การกล่าวอ้างเช่นนี้ ถือว่าผิดกฎหมาย ให้พูดเฉพาะในด้านคุณประโยชน์ต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์ที่ได้อธิบายไว้ใน เอกสารของบริษัทฯ เท่านั้น



เกี่ยวกับเครื่องครัวของรีนา-แวร์

สิ่งที่คุณ สามารถพูดได้:

- ✓ รีนา-แวร์สนับสนุนอาหารที่ดีต่อสุขภาพ และ วิธีการปรุงอาหารโดยวิธี “ใช้น้ำแต่น้อย” ซึ่งจะใช้น้ำมัน และ ไขมันแต่น้อย และ ยับยั้งเชื้อวิตามิน และ แร่ธาตุต่าง ๆ ของอาหารไว้
- ✓ ความคงทน ความทนทาน ประสิทธิภาพ การรับประกัน และ คุณประโยชน์ต่าง ๆ ตามที่ได้อธิบายไว้ในเอกสารของบริษัทฯ ซึ่งดีกว่า เครื่องครัวทั่ว ๆ ไปด้วย
- ✓ ภาชนะเครื่องครัวต่าง ๆ สามารถช่วยให้ลูกค้าประหยัดอย่างไรเมื่อเวลาผ่านไปเรื่อย ๆ ด้วยเหตุผลดังต่อไปนี้เท่านั้น: 1) ภาชนะต่าง ๆ จะมีการรับประกันตลอดอายุการใช้งาน ดังนั้นพวกมันจะไม่ต้องมีการเปลี่ยน หรือ ซื้อมใหม่แต่อย่างใด เมื่อเปรียบเทียบกับเครื่องครัวทั่วไปที่ไม่มีความคงทน 2) การปรุงอาหารโดยวิธี “ใช้น้ำแต่น้อย” จะใช้อุณหภูมิความร้อนต่ำ และ ช่วยประหยัดพลังงาน

สิ่งที่คุณไม่ควรพูด หรือ แสดงเป็นนัย เกี่ยวกับเครื่องครัว รีนา-แวร์

- ❌ ว่า วัสดุที่ใช้ในการผลิตเครื่องครัวนั้น เป็นประโยชน์ต่อสุขภาพ ปลอดภัย หรือ เป็นอันตรายน้อยกว่า วัสดุอื่น ๆ ที่ใช้สำหรับเครื่องครัวทั่ว ๆ ไป
- ❌ ว่า การปรุงอาหารด้วย รีนา-แวร์ จะช่วยกำจัดฮอร์โมนออกจากเนื้อ หรือ สัตว์ปีก
- ❌ ว่า การรับประทานอาหารที่ปรุงด้วยภาชนะของรีนา-แวร์ จะช่วยกำจัดสารปนเปื้อนออกจากร่างกายได้

เกี่ยวกับเครื่องครัวอื่น

- ❌ ว่า มันทำมาจากยาวลอร์ดยนต์ที่นำมากลับมาใช้ใหม่
- ❌ ว่า มันจะปล่อยสารปนเปื้อนลงในอาหาร
- ❌ ว่า อลูมิเนียม เทฟลอน (หรือ วัสดุอื่น ๆ ที่ใช้ทำเครื่องครัว) สามารถทำให้เกิดสารพิษ หรือ โรคร้ายแรงต่าง ๆ



เกี่ยวกับเครื่องกรองน้ำของรีนา-แวร์

เกี่ยวกับเครื่องครัวอื่น:

- ✓ ว่า มันทำมาจากยาวลอร์ยนต์ที่นำมากลับมาใช้ใหม่
- ✓ ว่า มันจะปล่อยสารปนเปื้อนลงในอาหาร
- ✓ ว่า อลูมิเนียม เทฟลอน (หรือ วัสดุอื่น ๆ ที่ใช้ทำเครื่องครัว) สามารถทำให้เกิดสารพิษ หรือ โรคร้ายแรงต่าง ๆ

สิ่งที่คุณไม่ควรพูด หรือ แสดงเป็นนัย:

- ✗ ว่า อนุภาคเล็ก ๆ ที่ถูกกรองโดยเครื่องกรองน้ำรีนา-แวร์นั้น จะอยู่ในน้ำประปาของผู้นุ่มหวั
- ✗ ว่า น้ำประปาที่ได้รับการบำบัดแล้ว ไม่ปลอดภัยที่จะดื่ม หรือว่าคลอรีนจะทำให้มันไม่ปลอดภัยที่จะดื่ม
- ✗ ว่า คุณสามารถทำการทดสอบน้ำประปาของผู้นุ่มหวัได้



แบบฝึกหัดที่ 25-26

ขั้นตอน 6 ปิดการขาย



สิ่งที่จะทำ

ช่วยผู้มุ่งหวังเลือกผลิตภัณฑ์

พูดถึงราคาปกติ และ
ชุดสินค้าราคาพิเศษ

แจ้งทางเลือกในการชำระเงิน



สิ่งที่จะใช้

บัตรจับฉลาก (RW54):
คำถามที่ 5



ใบราคาปัจจุบัน และ
ชุดสินค้าราคาพิเศษ (ใน renakit.com)

บัตรจับฉลาก (RW54):
คำถามที่ 6



สิ่งที่จะพูด

5 | มีคุณสมบัติอันใดที่ “ใช้” สำหรับคุณ

สินค้าราคาปกติ
รีนา-แวร์ อยากให้ทุก ๆ คนได้มีความสุขไปกับคุณ
ประโยชน์ต่าง ๆ ของผลิตภัณฑ์เหล่านี้
ราคาปกติขอ...นี้ คือ ... บาท

สินค้าราคาพิเศษ:
(หลังจากผู้มุ่งหวังมีการแสดง ออกที่เป็นบวกกับราคาปกติ)
และ ในตอนนี้ มีข่าวดี...

(หลังจากผู้มุ่งหวัง มีการแสดง ออกที่เป็นลบกับราคาปกติ)
แต่/ตอนนี้ มีข่าวดี...

(ดำเนินการต่อ)
ผลิตภัณฑ์...นี้ มีอยู่ในสินค้าราคาพิเศษขอเดือนนี้ครับ ซึ่งราคา
ของมันจะเหลือ...บาท และ มันยังได้... และ... อีกด้วย

6 | หากคุณซื้อสินค้า คุณสะดวกจะรับสินค้าวันใด
สัปดาห์

เร็วที่สุด



สิ่งที่จะทำ

กรอกสัญญาซื้อขายและเอกสารต่าง ๆ (ถ้ามี) ให้ครบถ้วน หรือ ทำการสั่งซื้อทางออนไลน์ แล้วแต่กรณี

ตรวจทาน และ อธิบายรายละเอียดต่าง ๆ



สิ่งที่จะใช้

- สัญญาซื้อขาย⁵ (RW620)



- เอกสารแนบแนวการเขียนสัญญาซื้อขาย (RW530)



สิ่งที่จะพูด

จะใช้ชื่อใครในใบสั่งซื้อดีคะ?

ที่อยู่ในการส่งสินค้าคือที่ไหนคะ?

เรียกเก็บเงินมัดจำสินค้า

กำหนดวันเวลาการสาธิต
ครั้งใหม่ (ถ้าสามารถทำได้)

บัตรจับฉลาก (RW54):
คำถามที่ 7

คุณต้องการชำระเงินมัดจำสินค้าอย่างไรดีคะ?

7 คุณสะดวกที่จะชำระเงินแบบใด
☐ เงินสด ☐ เช็ค ☐ บัตรเครดิต ☐ โฟนชำระ



ใช้ข้อเสนอที่ถูกกำหนดโดยรีนา-แวร์เท่านั้น อย่างกล่าวเกินเลย หรือ นำเสนอราคาพิเศษเองโดยที่ขณะนั้นยังไม่มีอยู่ อย่าเสนอให้สินค้าฟรี หรือ กล่าวอ้างว่าราคานี้ “สำหรับวันนี้เท่านั้น” หากความจริงไม่เป็นเช่นนั้น



แบบฝึกหัดที่ 27-28

การจัดทำเอกสาร

กรอกสัญญา และ หนังสือยินยอมให้หักบัตรเครดิตถ้าต้องการ สำหรับการผ่อนชำระ ให้เรียกเอกสารต่าง ๆ ที่จำเป็นในการยืนยันตัวตนของลูกค้า และ ความสามารถในการชำระ เอกสารประกอบต่าง ๆ จะแตกต่างกันไปในแต่ละประเทศ บวทัวอย่างจะประกอบไปด้วย



รูปถ่ายบัตรประจำตัวประชาชน



สัญญาเช่าซื้อ หรือ การผ่อนค่างาน



ใบเสร็จต่าง ๆ หรือ เอกสารอื่น ๆ
ที่แสดงแหล่งที่มาของรายได้



ใบเสร็จค่าน้ำค่าไฟ

อธิบายรายละเอียดต่าง ๆ ที่อยู่ในเอกสาร

โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ต้องให้ลูกค้าได้เข้าใจประเด็นสำคัญต่าง ๆ เหล่านี้



ราคาขายของสินค้าที่ซื้อ



เงื่อนไขการขาย และ เงื่อนไขของสัญญา



ภาษีที่เกี่ยวข้อง



ข้อกำหนดในการยกเลิก และ ข้อกำหนดที่เกี่ยวข้องในแต่ละประเทศที่คุณทำธุรกิจอยู่



ราคารวมที่ลูกค้าต้องชำระในใบสั่งซื้อนี้
(ราคาสินค้า + ดอกเบี้ย)

มอบสำเนาสัญญาให้กับลูกค้าของคุณ ตามที่ได้ระบุไว้ในสัญญา ส่วนมอบสัญญา เอกสาร และ เวนมัดจำให้กับบริษัทฯ เพื่อดำเนินการต่อไปโดยเร็วที่สุด ให้ตามผู้นำกลุ่มของคุณหากต้องการรายละเอียดเพิ่มเติม



ในกรณีที่กฎหมายกำหนด ระยะเวลาการยกเลิกจะต้องระบุไว้ในสัญญา และ ต้องอธิบายให้ลูกค้าได้รับทราบด้วย ให้มั่นใจด้วยว่าได้แจ้งเงื่อนไขในการยกเลิกนี้ ในระหว่างที่คุณได้อธิบายรายละเอียดของสัญญา

ก่อนที่ลูกค้าจะลงนามในสัญญา การแก้ไขอะไรก็ตามจะต้องทำหน้าลูกค้า และ ตรงที่เปลี่ยนแปลงแก้ไข ลูกค้าจะต้องเซ็นกำกับด้วย เมื่อลูกค้าได้ลงนามสัญญาเรียบร้อยแล้ว ต้องไม่สามารถแก้ไขได้อีก และ ทุก ๆ สำเนาของสัญญาจะต้องเหมือนกันทั้งหมด



ในขณะที่คุณอธิบายรายละเอียดต่าง ๆ ควรหยุดหลาย ๆ ครั้ง เพื่อถามลูกค้าว่ามีคำถามอะไรหรือไม่ อย่ารอจนเสร็จแล้วค่อยถาม เนื่องจากลูกค้าอาจจะลืมคำถามต่าง ๆ ขอบเขาไปได้



เอกสารแนวทางการเขียนสัญญาซื้อขาย (RW530)



แบบฝึกหัดที่ 29

ขั้นตอน 7 ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป

ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป ไว้ว่าผู้มุ่งหวัง/ลูกค้าจะซื้อหรือไม่ก็ตาม เพราะว่าหลังจากการสาธิตของคุณ พวกเขาอาจจะคิดถึงคนอื่น ๆ ที่อาจจะได้ประโยชน์จากผลิตภัณฑ์ของรีนา-แวร์ หรือ ความแตกต่างของรีนา-แวร์ ก็เป็นไปได้

 สิ่งที่จะทำ	 สิ่งที่จะใช้	 สิ่งที่จะพูด
ขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป	บัตรจับฉลาก (RW54) คำถามที่ 8-9	8 คุณรู้จักใครบ้างที่เอาใจใส่การปรุงอาหารที่มีคุณค่าโภชนาการให้แก่ครอบครัว และอยากชมการสาธิตของรีนา-แวร์ 9 คุณรู้จักใครที่สนใจหารายได้พิเศษไหม แล้วคุณล่ะ?
แจ้งแก่ผู้มุ่งหวัง/ลูกค้า ขอคุณว่าคุณจะติดต่อกับ รายชื่อนั้น ๆ ต่อไป		ดิฉันอยากที่จะพูดคุยกับ พวกเขาเกี่ยวกับประโยชน์ที่จะได้รับ หากเขาได้ร่วมทีมของฉัน และ ให้ฉันได้ สาธิตผลิตภัณฑ์ ถ้าตอนนี้ คุณมีเบอร์ติดต่อของพวกเขา ดิฉันจะโทรหา พวกเขาเลยในวันพรุ่งนี้...

 เมื่อคุณขอรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไปกับใครก็ตาม คุณต้องแจ้งเขาล่วงหน้าว่า คุณจะติดต่อรายชื่อนั้น ๆ วัตถุประสงค์เพื่อทำการสาธิตการขาย หรือ การสรรหาผู้แทนใหม่



แบบฝึกหัดที่ 30

ขั้นตอน 8 นำเสนอ “ความแตกต่างของรีนา-แวร์” อีกครั้งหนึ่ง



สิ่งที่จะทำ

ถ้าผู้มุ่งหวังของคุณ ยังไม่เข้าร่วมกับ รีนา-แวร์ในตอนนี้ ให้พูดถึงความแตกต่างอีกครั้ง

ถ้าผู้มุ่งหวังของคุณ แสดงความสนใจ



สิ่งที่จะใช้

ไปที่

ขั้นตอน 4



สิ่งที่จะพูด

(ในกรณีผู้มุ่งหวังได้ทำการซื้อผลิตภัณฑ์แล้ว)
ผลิตภัณฑ์เหล่านี้มันยอดเยี่ยมมาก และ พวกมันกำลังจะเปลี่ยนแปลงชีวิตของคุณ! ทำอย่างไร ที่จะช่วยให้คุณได้เข้าร่วมกับทีมของดิฉัน และ ช่วยเปลี่ยนแปลงชีวิตของคนรอบ ๆ ตัวคุณ ด้วยการแนะนำผลิตภัณฑ์เหล่านี้ให้กับพวกเขา?

(ในกรณี ผู้มุ่งหวังไม่ได้ซื้อ ผลิตภัณฑ์)
ดิฉันไม่ทราบว่าคุณกำลังต้องการอะไรที่คุณยังไม่สามารถซื้อได้หรือไม่ในตอนนี้ หรือ คุณกำลังต้องการใช้เงินจำนวนหนึ่ง แต่รายได้จากธุรกิจรีนา-แวร์ของคุณ ได้สร้างความเปลี่ยนแปลงในทางที่ดีให้กับฉันจริงๆ แล้ว ประสบการณ์ทั้งหมดที่มีกับรีนา-แวร์ ได้สร้างความเปลี่ยนแปลงในทางที่ดีขึ้นให้กับชีวิตของฉันจริงๆ ...



แบบฝึกหัดที่ 31

กล่าวคำอำลา

หลังการสาธิตของคุณ และ ไม่ว่าผลจะออกมาอย่างไร:



ขอบคุณผู้มุ่งหวัง/ลูกค้าของคุณ



มอบส่วนล่างของบัตรจับฉลาก (RW54)



มอบใบปลิวพร้อมเบอร์ติดต่อ
ขอคุณไว้ให้เขา



(ทางเลือก) มอบนามบัตรของคุณ

สำหรับ ลูกค้าใหม่

ขอบคุณสำหรับเวลาของคุณ ที่รับฟังการสาธิต และ ซื่อสัตย์กับ... ดิฉันมั่นใจว่าคุณจะรักมัน! ดิฉันจะส่งลิงก์ ข้อมูลที่เป็นประโยชน์แก่คุณ เพื่อที่ว่า คุณจะได้รับความสุขไปกับผลิตภัณฑ์ของคุณมากยิ่งขึ้น นี่คือข้อมูลเพื่อติดต่อ จัน กรุณาแจ้งให้ทราบถ้าคุณมีคำถาม และ คิดถึงเรื่องการเข้าร่วมทีมจันด้วย และ แจ้งให้ดิฉันทราบด้วยนะคะ



สำหรับ ผู้มุ่งหวังที่ยังไม่เข้าร่วม

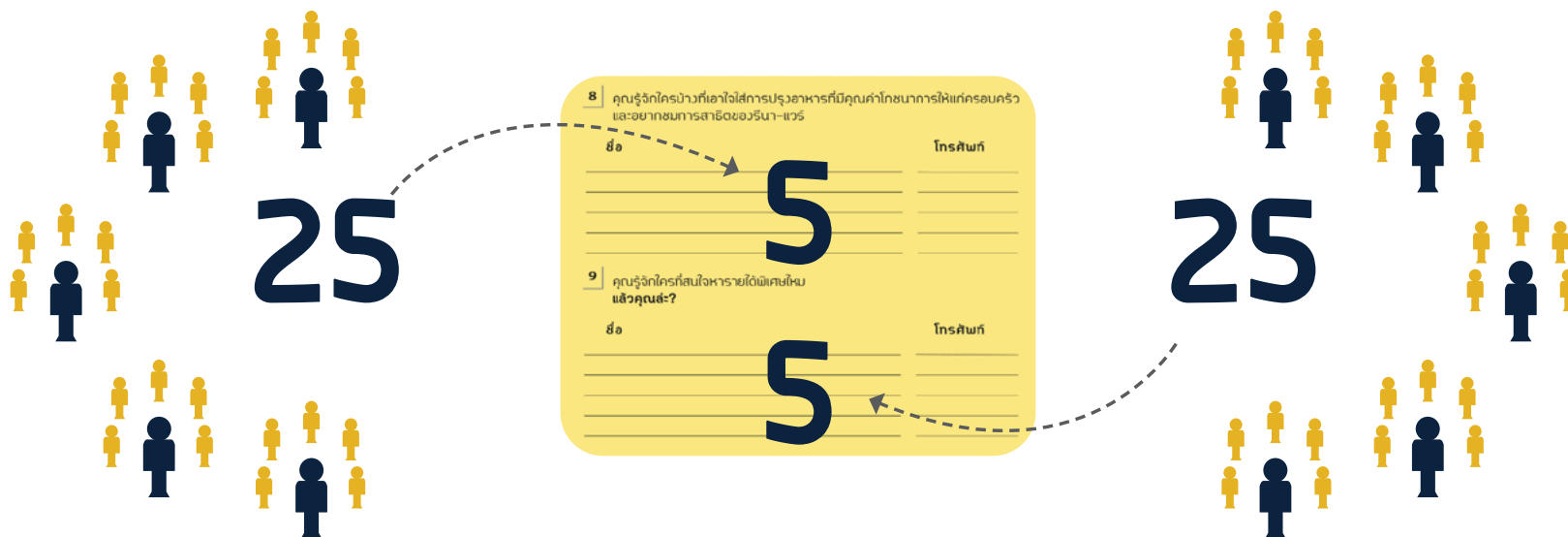
ขอบคุณสำหรับเวลาของคุณ ที่รับฟังการสาธิต และ ให้โอกาสดิฉันได้นำเสนออะไรที่ดิฉันรักหลงใหลมากที่สุด นี่คือข้อมูลเพื่อติดต่อจัน ช่วยคิดถึงเรื่องการเข้าร่วมทีมดิฉัน และ แจ้งให้ทราบด้วยนะคะ



แบบฝึกหัดที่ 32

การติดตามผลงาน

การติดตามผลงานกับรายชื่อผู้มุ่งหวังคนต่อไป และ หลังจากการรับสมัคร หรือ การขาย การติดต่อผู้มุ่งหวังคนต่อไปของคุณ: มันจะช่วยทำให้ “วงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง” ของคุณกว้างขวางขึ้นได้ ลองนึกภาพที่อาจเกิดขึ้นนี้



การติดตามผลหลังจากการรับสมัคร หรือ การขาย จะช่วยให้คุณได้สร้างความพึงพอใจเป็นอย่างดีกับสมาชิกในทีม และ ลูกค้าของคุณ

การสร้างความพึงพอใจเป็นอย่างดีกับสมาชิกในทีม:



มีโอกาสดีกว่าสำหรับการอยู่ และ
เจริญรุ่งเรืองไปกับรีนา-แวร์



จะช่วยนำคนเข้าร่วมทีมเพิ่มมากขึ้น
และ ทำให้อวค์กรของคุณเติบโตได้

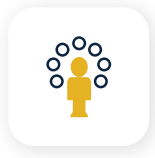
และ การสร้างความพึงพอใจเป็นอย่างดีกับลูกค้า



จะไม่ยกเลิกใบสั่งซื้อของพวกเขา



อาจจะตัดสินใจซื้อผลิตภัณฑ์เพิ่มอีก



ให้รายชื่อผู้มุ่งหวังรายใหม่กับคุณ



อาจจะตัดสินใจเข้าร่วมงานกับทีมคุณ

**สิ่งที่ จะทำ**

การเข้าหาสมาชิกใหม่ใน
ทีมของคุณ: แสดงให้เห็น
ถึงความสนใจ และ เสนอ
ความช่วยเหลือ/สนับสนุน

การเข้าหาลูกค้าของคุณ
และ เสนอความช่วยเหลือ/
สนับสนุน

**สิ่งที่ จะใช้**

- โทร ส่งข้อความสั้น
ส่งข้อความทางสื่อสังคมออนไลน์
- ลิงก์ที่จะเข้าถึงแหล่งข้อมูลที่เป็นประโยชน์ของรีนา-แวร์

- โทร ส่งข้อความสั้น
ส่งข้อความทางสื่อสังคมออนไลน์
- วิดีโอ การใช้และการบำรุง
รักษา และ การทำอาหาร และ
ลิงก์เกี่ยวกับคู่มือต่าง ๆ
- RenaBlog

**สิ่งที่ จะพูด**

- คุณมีโอกาสได้ใช้ข้อมูลต่าง ๆ ที่ดีจนส่งให้คุณใหม่คะ? มันมีประโยชน์
อย่างไรคะ?
- คุณได้เข้าร่วมการฝึกอบรม ครั้งแรกหรือยังคะ? มันเป็นอย่างไรว๊าว?
มีอะไรที่คุณอยากให้ช่วยไหมคะ?

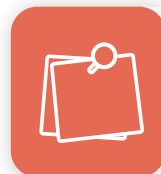
ดีจนกำลังคิดว่าคุณได้ซื้อเครื่องครัว/ระบบการกรองน้ำที่ยอดเยี่ยมไป และ
คุณกำลังจะได้เพลิดเพลินไปกับมัน

คุณมีคำถามอะไรเกี่ยวกับวิธีการใช้ผลิตภัณฑ์หรือไม่?

คุณคิดถึงใครสักคนหรือไม่ที่อาจจะสนใจในการที่จะได้มีผลิตภัณฑ์เหล่านี้ไว้ใช้?



การนำเสนอที่สมบูรณ์แบบ (RW205)



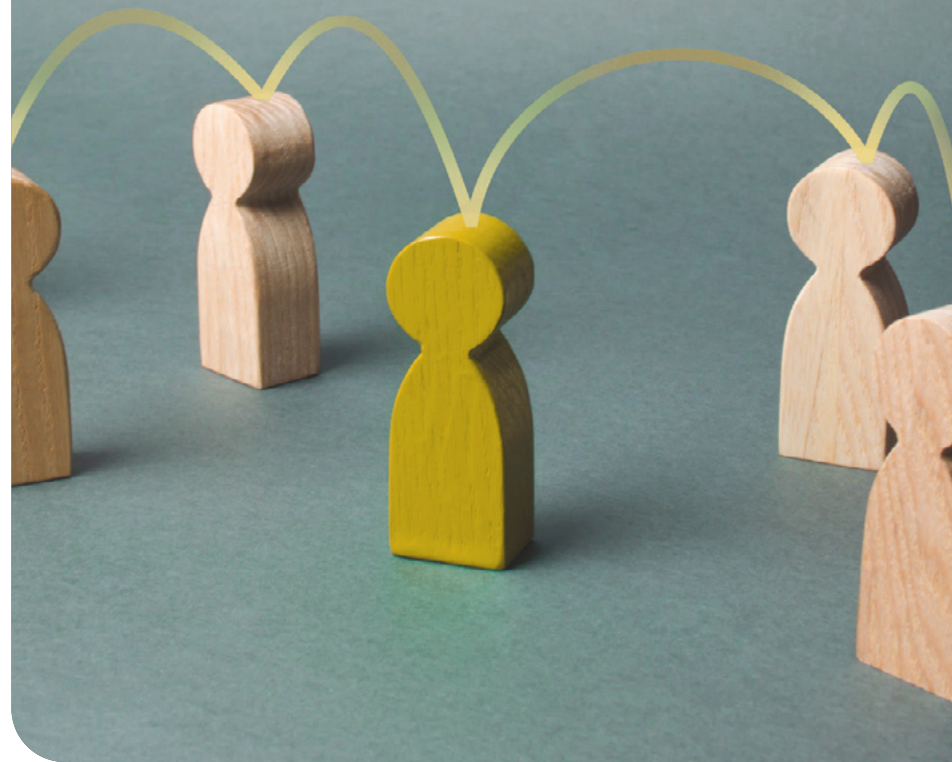
เตรียมตัวในการนำเสนอให้พร้อมเสนอ!
ดูรายการ การเตรียมการนำเสนอใน
ภาคผนวก



แบบฝึกหัดที่ 33

- 94 การรับฟังด้วยหัวใจ
- 95 การถามคำถาม
- 96 การตอบคำถาม
- 98 การจัดการกับข้อโต้แย้ง
- 103 การสื่อสารโดยไม่ต้องใช้คำพูด

ทักษะ การสื่อสาร ที่ทรงพลัง

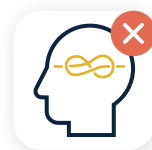


การรับฟังด้วยหัวใจ

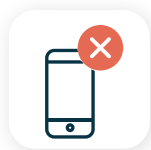
การรับฟัง คือ สิ่งที่สำคัญที่สุดของการสื่อสาร: มันจะช่วยให้เข้าใจผู้อื่น และ แสดงความคิดเห็นของเราออกไป เพื่อที่ว่าพวกเขาจะสามารถเข้าใจเรา การรับฟังกล่าวโดยสรุปจริง ๆ แล้วก็คือการ “นั่งเฝ้ายาม” รับฟัง มันจำเป็นต้องมี



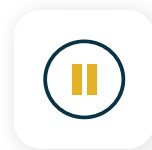
การฟังอย่างตั้งใจของเรา



ไม่มีสิ่งรบกวนสมาธิระหว่างที่เราพูด (เช่น การตัดสินใจอื่น และ วิจารณ์ในสิ่งที่เราพูด การเตรียมอะไรเกี่ยวกับการที่คุณจะทำการพูดต่อไป เป็นต้น)



ไม่มีสิ่งรบกวนสมาธิจากภายนอก (เช่น โทรศัพท์เข้า หรือ เครื่องมือสื่อสารอื่น ๆ)



การหยุดสักครู่ (ตัวอย่างเช่น การใช้เวลาสักครู่ก่อนที่จะตอบ)

อะไร ที่เรากำลังรับฟัง?

การรับฟังเพื่อรู้ **ความต้องการ**⁶ ของผู้มุ่งหวังของคุณ อะไรที่ผู้มุ่งหวังของคุณต้องการจริง ๆ ผู้มุ่งหวังอาจจะไม่แสดงออกถึงความต้องการของเขาโดยตรง: พวกเขาอาจจะพูดถึงสิ่งอื่น ๆ ที่ไม่สำคัญ หรือ เกี่ยวข้องเลย ดังนั้น มันจะช่วยได้หากเราตั้งคำถามเพื่อที่จะได้เข้าใจ และ ดำเนินการต่อไปได้ นี่คือ สิ่งที่จะช่วยได้มากเป็นพิเศษเวลาที่เราจะต้องจัดการกับข้อโต้แย้งต่าง ๆ

⁶ สำหรับรายการความต้องการพื้นฐานทั้งหมดที่มี หากดูได้จากภาคผนวก

การถามคำถาม

การถามคำถามสามารถช่วยให้คุณให้ดำเนินการนำเสนอต่อไปได้ คำถามต่าง ๆ จะแสดงให้เห็นว่าคุณยังใส่ใจกับการสนทนา และพวกมันจะช่วยให้คุณได้รับข้อมูลมากขึ้น การอธิบายที่ทำให้กระจ่างขึ้น การยืนยัน มีคำถามประเภทหลัก ๆ อยู่ 2 ประเภท

 สิ่งที่จะทำ	 สิ่งที่จะใช้	 สิ่งที่จะพูด
คำถามเปิด อะไร...? อย่างไร...? ต้องการคำตอบที่มีการอธิบายเพิ่มเติม	ให้ได้รับข้อมูลมากยิ่งขึ้น	• คุณปรู้อาหารนี้อย่างไร? • คุณคิดอะไรเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์เหล่านี้? • คำถามอะไรที่คุณยังมีอยู่?
คำถามปิด ใช่ หรือ ไม่...? เท่าไหร่...? ต้องการคำตอบที่สั้น ๆ	เพื่อให้ได้คำตอบว่า ใช่/ไม่ใช่ (รวมถึงการยืนยันด้วย) หรือ ข้อมูลที่เฉพาะเจาะจง	• โทษนาการที่ดี มีความสำคัญกับคุณ และ ครอบครัวของคุณใช่ไหม? • ครอบครัวคุณมีกี่คน? • ผลิตภัณฑ์เหล่านี้มันเยี่ยมยอดมากเลยใช่หรือไม่? • คุณยังมีคำถามอะไรอีก หรือไม่?

อย่าตั้งคำถามอย่างต่อเนื่องรวดเร็วเกินไป หลังการถามคำถามแต่ละข้อ ให้หยุด และ คอยให้ผู้มุ่งหวังของคุณได้ตอบคำถามก่อน



แบบฝึกหัดที่ 34

การตอบคำถาม

แสดงการรับรู้ทุก ๆ คำถามของผู้มุ่งหวังเสมอ และ พยายามที่จะตอบทุก ๆ คำถามที่สำคัญ พยายามให้คำตอบของคุณ กระชับ และ ตรง

ผู้มุ่งหวัง



คุณกรุณาช่วยบอกเกี่ยวกับเทคโนโลยีของเครื่องกรองน้ำ เหล่านี้เพิ่มเติมหน่อยสิครับ?

คำถามสำคัญ

แสดงการรับรู้

คำตอบ

คุณ



ดิฉันดีใจที่คุณถามค่ะ เครื่องกรองน้ำของรีนา-แวร์ ใช้เทคโนโลยีการกรองที่เยี่ยมยอด...

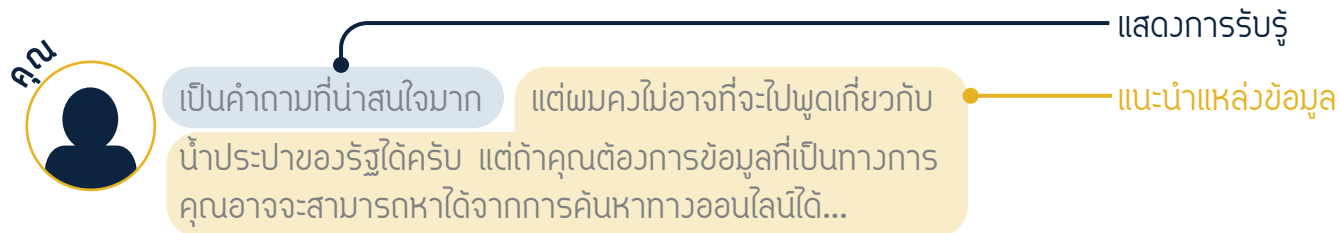
ถ้า คำถามนั้นไม่สำคัญไม่เกี่ยวข้อง ให้แนะนำผู้มุ่งหวังของคุณ หาข้อมูลจากแหล่งที่เหมาะสม

ผู้มุ่งหวัง

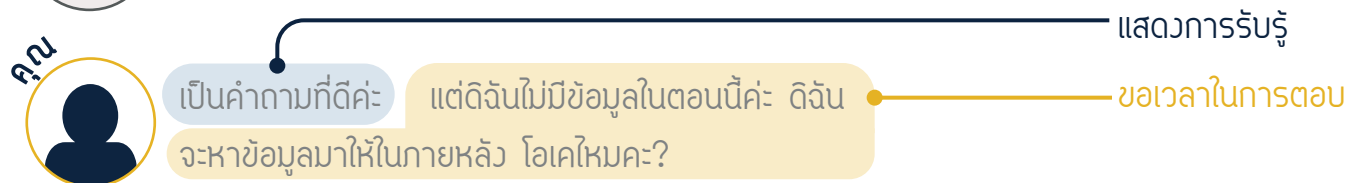
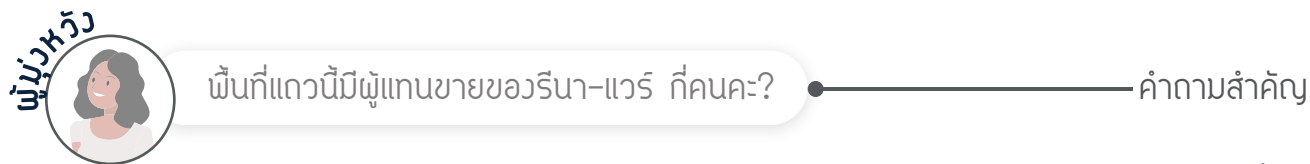


คุณภาพของน้ำประปาบริเวณนี้เป็นอย่างไรบ้างคะ?

เป็นคำถามที่ไม่ค่อยสำคัญเท่าไร
นัก และ คุณไม่ควรที่จะพูดถึงคุณภาพ
ของน้ำประปาของผู้มุ่งหวังของคุณ



ในกรณีที่คุณไม่ทราบคำตอบสำหรับคำถามที่สำคัญ ให้ออกกับผู้มุ่งหวังของคุณว่า คุณจะกลับไปหาคำตอบ และ แจ้งให้เขาทราบในภายหลัง ให้จดบันทึก และ ทำตามนั้นด้วย



แบบฝึกหัดที่ 35

การจัดการกับข้อโต้แย้ง

ข้อโต้แย้งต่าง ๆ ไม่ได้เกี่ยวกับตัวคุณ พวกมันคือ ความต้องการ หรือ ความกังวลต่าง ๆ ที่ผู้มุ่งหวังของคุณต้องการ พวกมันอาจเป็นสิ่งอะไรก็ได้มากมาย และ อาจต้องการคำตอบต่าง ๆ มากเช่นเดียวกัน

การจัดการกับข้อโต้แย้งที่ได้ผลดี ก็คือ การรับฟังพวกเขาเหล่านั้น เพื่อให้ได้คำตอบสำหรับคำถามที่คุณมีในใจ และ ทำการนำเสนอทางเลือก/ข้อเสนอออกไป ยกตัวอย่างเช่น

ข้อโต้แย้ง

ผู้มุ่งหวัง



ฉันไม่รู้ว่าจะขาย/ชักชวนคนอื่นอย่างไร

ในใจ คุณได้ยืนยันว่า



คุณช่วยแสดงให้เห็นฉันดูหน่อยได้ไหมว่าจะขาย/ชักชวนยังไงคะ?

คุณ



ดังนั้น คุณจึงพูดว่า:

มันจะช่วยให้ใหม่ถ้าคุณทราบว่ามีรีนา-แวร์ จะสอนคุณว่าจะขาย/ชักชวนอย่างไร?

คุณ



บ่อยครั้ง ที่ข้อโต้แย้งแรก จะไม่ใช่ข้อโต้แย้งจริง ๆ เพื่อให้รู้ถึงข้อโต้แย้งที่แท้จริง คุณสามารถที่จะถามว่า:

สิ่งที่คุณกังวลที่สุด คือ อะไร?



ให้นึกภาพว่าข้อโต้แย้งต่าง ๆ นั้นเหมือนกับ การเดินทางสู่ความสำเร็จก็จะก้าว ๆ ทุก ๆ ข้อโต้แย้งที่คุณจัดการและผ่านไปได้ นั่นก็คือ คุณได้เข้าใกล้ผู้มุ่งหวังของคุณเข้าไปทุกที ๆ ด้านล่างนี้คือ ข้อโต้แย้งที่ได้พบเป็นประจำ และ บางตัวอย่างในการตอบ

ข้อโต้แย้งต่าง ๆ และ การตอบ ได้ถูกรวบรวมเป็น 3 ส่วนดังนี้

1 | การนัดพบ

2 | การสรรหาผู้แทนใหม่

3 | การขาย

1 | การนัดพบ

ข้อโต้แย้ง

ฉันไม่มีเวลา

ฉันไม่สนใจ

ตัวอย่างในการตอบ

ไม่จำเป็นต้องตอนนี้นะคะ ฉันจะไปแถว ๆ บ้านคุณวันอังคารหน้า คุณอยากให้ฉันไปพบในช่วงเช้า หรือ บ่ายดีคะ?

มันไม่มีข้อผูกมัดใด ๆ นะคะ และ คุณยังมีโอกาสได้ใช้ผลิตภัณฑ์ฟรี ๆ อีกด้วย!

2 | การสรรหาผู้แทนใหม่

ข้อโต้แย้ง

ฉันขี้อาย

วานขายเป็นอะไรที่ไม่ใช่ฉันเลย

ฉันไม่รู้อะไรจะขาย/ชักชวนคนอื่นอย่างไร

ฉันไม่รู้จักใคร เลยที่จะไปชักชวน/
ขาย ให้เขา

ตัวอย่างในการตอบ

มีคนมากมายที่รู้สึกแบบนี้ค่ะ
คุณต้องการที่จะเข้าฝึกอบรมเพื่อให้
มีความมั่นใจมากขึ้นไหมล่ะคะ?

มันจะช่วยได้ไหมถ้าคุณทราบว่า
รีนา-แวร์จะสอนคุณว่าจะ
ขาย/ชักชวนอย่างไร?

มันจะช่วยได้ไหม ถ้าจะมีระบบที่จะ
ทำให้คุณได้พบกับผู้คนที่คุณจะไป
ชักชวน หรือ ขายสินค้าให้เขา?

3 | การขาย

ข้อโต้แย้ง

ฉันไม่ต้องการซื้อมันในตอนนี้

ฉันต้องปรึกษาเรื่องนี้กับ
สามี/ภรรยา ก่อน

ฉันไม่มีเงิน

ตัวอย่างในการตอบ

มันจะช่วยให้ใหม่ถ้าคุณทราบว่า
คุณไม่จำเป็นต้องจ่ายเงินทั้งหมดในตอนนี้?

คุณต้องการให้ดิฉันทำการสาธิตให้กับ
สามี/ภรรยาของคุณด้วยหรือไม่คะ?

คุณต้องการจ่ายได้มากเท่าไรคะในตอนนี้?



แบบฝึกหัดที่ 36-37

การสื่อสารโดยไม่ต้องใช้คำพูด

สิ่งที่เราพูดออกไป (ถ้อยคำของเรา) คือ ส่วนหนึ่งของอะไรที่เราสื่อสารออกไปเท่านั้น อีกส่วนหนึ่งก็คือ วิธีที่เราพูดถึงมัน: น้ำเสียง และ ภาษากายของเรา (ประกอบได้ด้วย การแสดงออกทางสีหน้า อากัปกิริยา ท่าทาง เป็นต้น) โดยแท้จริงแล้ว วิธีที่เราพูดออกไปนั้นมีความสำคัญมาก เพราะว่าหากมันไม่ตรงกับอะไรที่เราทำแล้วพูดถึงแล้ว ผู้ที่รับการสื่อสารของเราจะเริ่มมีข้อสงสัยกับคำพูดของเรา และ เราจะเสียความเชื่อใจจากเขาได้



มองดูตัวเอง

ให้คอยระวัง น้ำเสียง และ ภาษากายของคุณ ทำให้ดูเป็นธรรมชาติมากที่สุด:



ทำการสบตา: สบตาผู้มุ่งหวังของคุณ เวลาคุยกับเขา และ ตอนที่เขาพูดด้วย



กิริยาท่าทางที่แสดงให้เห็นถึงความตั้งใจ: ใช้ท้าวส้อมมือของคุณสนับสนุนประเด็นสำคัญ ๆ อย่างยับยั้งชั่งใจ เสือผ้า หรือ เอกสาร หรือ วัสดุต่าง ๆ ที่ใช้ในการสาธิตไปๆ มาๆ



ยิ้ม: ด้วยมุมปาก และ นัยตาของคุณ ถ้าหากนัยตาคุณไม่ได้ไปในทางเดียวกับปากคุณ รอยยิ้มของคุณจะดูไม่จริงใจ



พูดด้วยความเร็วที่เหมาะสม: ช้าเพียงพอที่จะเข้าใจ และ เร็วเพียงพอในการที่จะดึงดูดความสนใจอยู่ได้



แบบฝึกหัดที่ 38

อ่านผู้มุ่งหวังของคุณให้ออก

สังเกตภาษากายของผู้มุ่งหวังของคุณให้ออก เพื่อที่จะได้ทราบว่าพวกเขารู้สึกอย่างไรกับคุณ และ การนำเสนอของคุณนี้คือบาวตัวอย่าง



สนใจ

การนิ่งฟัง ให้ความสนใจ สนใจที่จะเรียนรู้ สบตา พยักหน้ารับฟัง



เบื่อหน่าย

เคาะนิ้ว แก้วชา มองไรไปรอบ ๆ ดูเวลา หาวนอน



ปิดกั้นตัวเอง

กอดอก/ไขว้ขา ไม่สนใจมองคุณ



รู้สึกหวาดกลัวไม่ปลอดภัย

เสยผม จับเสื้อผ้า หลีกเลี้ยวที่จะสบตาของคุณ การกำวัตถุสิ่งของต่าง ๆ



พินิจพิจารณา

จับคาง ปาก หรือ ส่วนอื่น ๆ บนใบหน้า การเหม็นปาก



แบบฝึกหัดที่ 39



การสื่อสารแบบไม่ใช้ถ้อยคำ โดยมากขึ้นอยู่กับวัฒนธรรม และ ความสัมพันธ์ ยกตัวอย่างเช่น การสบตา และการวาระะหว่างนั้น อาจจะมีการแตกต่างกันได้มากระหว่างคน 2 คนที่เป็นเพื่อนกัน และ คน 2 คน ที่เป็นคนแปลกหน้ากัน รวมทั้งความแตกต่างในเรื่องของวัฒนธรรมด้วย

- 106 หัวใจของแผน
- 114 เริ่มสร้างธุรกิจของคุณให้เติบโตขึ้น
- 116 สอนผู้อื่นถึงวิธีการ ชักชวน
เข้าร่วมงานก่อน และ หลัง
จากนั้นค่อยเสนอขาย

แผน รายได้



หัวใจของแผน

 $+$  $=$  ผลลัพธ์

ความทุ่มเท

ทักษะ

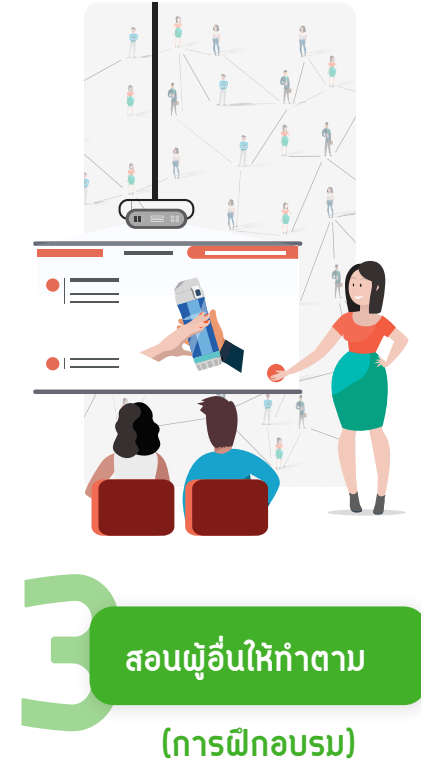
 $+$  $\times$  $=$  ผลลัพธ์สูงสุด

ความทุ่มเท

ทักษะ

ขนาดของทีมงาน

รีนา-แวร์ มอบแผนรายได้ที่ไม่มีใครเหมือน ที่วนเวียนเกี่ยวข้อกันขอ สิ่งสำคัญ 3 สิ่ง ที่จะเป็นกุญแจนำไปสู่การทำธุรกิจที่ประสบความสำเร็จได้:



แผนจะมุ่งเน้นไปที่เรื่องของการสรรหาผู้แทนใหม่ ซึ่งจะเป็นหนทางหลักสู่การเติบโตของธุรกิจของคุณ และ สามารถรักษามันไว้ได้อย่างแท้จริง:



เงินคอมมิชชั่นรายวันเมื่อคุณขายได้



เงินโบนัส จากยอดขายของผู้แทนที่คุณชักชวนมาด้วยตัวเอง



เงินโบนัส จากยอดขายของสมาชิกในกลุ่มของคุณเอง (ไม่ว่าคุณจะเป็นคนชักชวนมาเองหรือไม่ก็ตาม)



เงินโบนัส จากยอดขายขององค์กรที่คุณสร้างขึ้น



การเลื่อนตำแหน่งโดยอัตโนมัติ เมื่อคุณมีคุณสมบัติครบ

หากคุณมุ่งเน้นในเรื่องการขายอย่างเดียว คุณจะก้าวหน้าได้ช้ามาก หากคุณมุ่งเน้นในเรื่องการสรรหาผู้แทนใหม่ คุณจะมีการสร้างทีม และ จะได้รับเงินโบนัสต่าง ๆ จากยอดขายของพวกเขา โดยไม่ต้องไปแบ่งจากเงินคอมมิชชั่นของพวกเขาเลย

หากคุณมุ่งเน้นในเรื่องการสรรหาผู้แทนใหม่ และ การสอนผู้อื่น ถึงวิธีการสรรหาผู้แทนใหม่ก่อน และ ค่อยขายทีหลัง คุณจะสร้างผู้นำที่จะสร้างผู้นำรุ่นต่อไปได้: คุณจะสร้างวงจรขยายขึ้นมา ก้าวสู่การเป็นผู้นำ และ ได้รับผลประโยชน์สูงสุดจากความแตกต่างของรีนา-แวร์ได้

ในช่วงแรก มุ่งเน้นในเรื่องการเลื่อนตำแหน่งจาก Consultant เป็น Team Builder



ผลประโยชน์ของ Consultant

- เงินคอมมิชชั่น 15% จากการขายส่วนตัว (จ่ายทุกวัน)
- โบนัสส่วนตัว สูงสุด 9% จากการขายส่วนตัว (จ่ายทุก ๆ 2 สัปดาห์)
- โบนัสแนะนำผู้แทน 3% จากการขายของผู้แทนที่คุณแนะนำ (จ่ายทุก ๆ 2 สัปดาห์)
- โบนัสพัฒนากลุ่ม สูงสุด 9% จากการขายของผู้แทนที่อยู่ในกลุ่มของคุณ (จ่ายทุก ๆ 2 สัปดาห์)
- คะแนนจากยอดขายส่วนตัวของคุณ



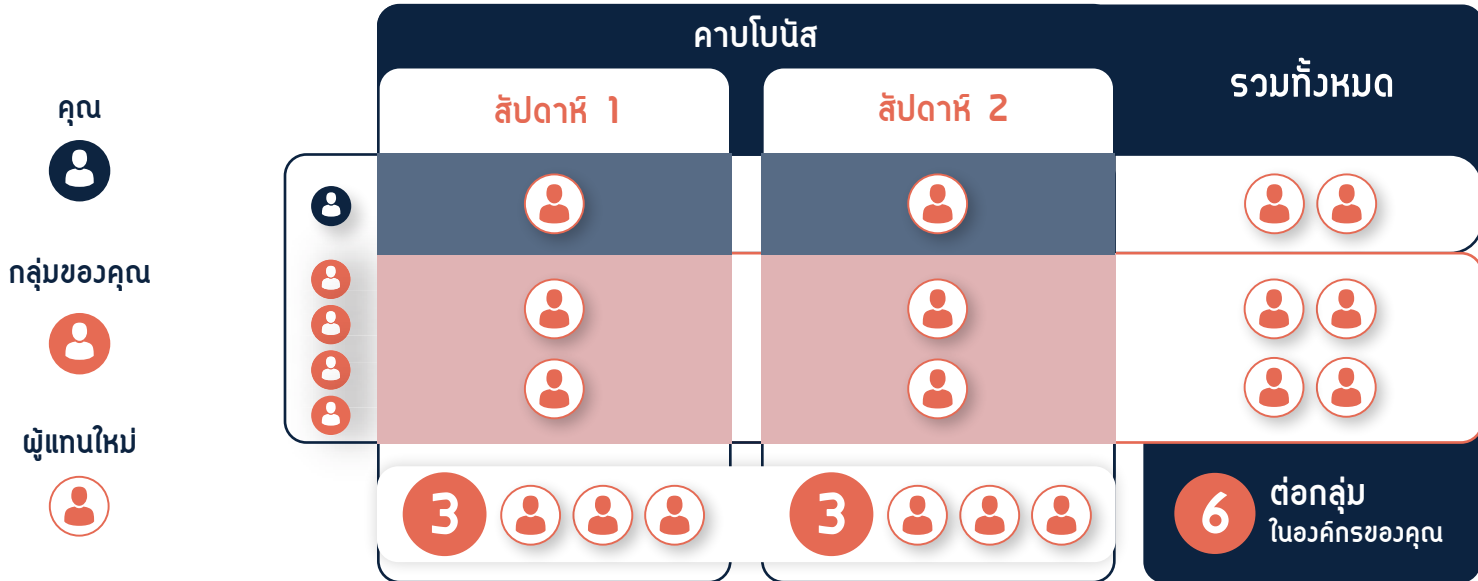
ผลประโยชน์ของ Team Builder

- เงินคอมมิชชั่น 15% จากการขายส่วนตัว (จ่ายทุกวัน)
- โบนัสส่วนตัว สูงสุด 12% จากการขายส่วนตัว (จ่ายทุก ๆ 2 สัปดาห์)
- โบนัสแนะนำผู้แทน 3% จากการขายของผู้แทนที่คุณแนะนำ (จ่ายทุก ๆ 2 สัปดาห์)
- โบนัสพัฒนากลุ่ม สูงสุด 12% จากการขายของผู้แทนที่อยู่ในกลุ่มของคุณ (จ่ายทุก ๆ 2 สัปดาห์)
- คะแนนจากยอดขายส่วนตัวของคุณ และ ยอดขายในกลุ่มของคุณ

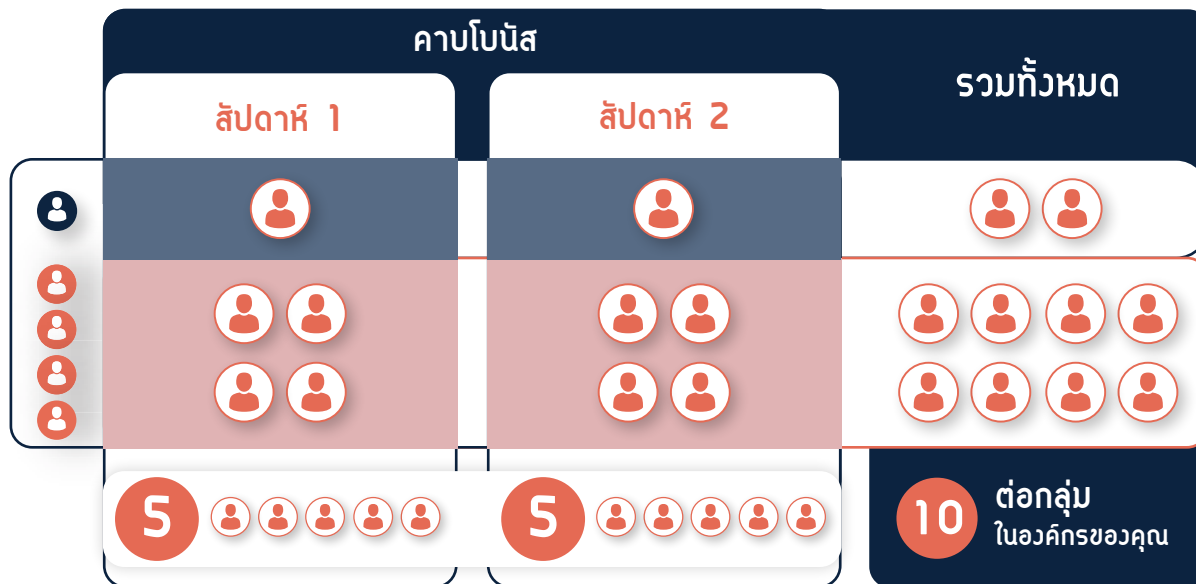
ชักชวนเข้าร่วมงานก่อน

ร่วมกับกลุ่มของคุณ ในการมุ่งมั่นที่จะชักชวนคนใหม่เข้าร่วมทีมให้ได้ **3 คน ต่อสัปดาห์** (หรือ **6 คนต่อคาบปอนัส**)

- ตัวคุณเอง ชักชวนให้ได้อย่างน้อย **1 คน ต่อสัปดาห์** (หรือ **2 คน ต่อคาบปอนัส**)
- ให้กลุ่มของคุณชักชวนให้ได้อย่างน้อยอีก **2 คน ต่อสัปดาห์** (หรือ **4 คน ต่อคาบปอนัส**)



เพื่อให้ได้ผลลัพธ์สูงสุด ให้สมาชิกแต่ละคนในกลุ่มของคุณ สามารถหาผู้แทนใหม่ได้ 1 คน ต่อสัปดาห์ (หรืออย่างน้อยผู้แทนใหม่ 2 คน ต่อหนึ่งคาบปอนัส)



ดูในส่วนการสนทนา 10 ครั้งต่อวัน จะช่วยปูทางให้กับคุณในการสัมมนา

หลังจากนั้นค่อยขาย

ทีรีนา-แวร์ การขายถูกวัดค่าเป็นคะแนน เพื่อที่จะมีสถานะมีผลบังคับ คุณต้องทำเพียงแค่ 50 คะแนน ต่อการขายส่วนตัวของคุณ ต่อคาบโบนัสนั้น คุณสามารถหาได้อย่างน้อย 50 คะแนน ยกตัวอย่างด้วยการขายขวดกรอน้ำพกวารีนา-แวร์เพียงแค่ 1 ใบ เท่านั้น

ในการที่จะได้รับการ **เลื่อนตำแหน่ง** เป็น **Team Builder** คุณต้องมีอย่างน้อย

- ยอดขายรวมของกลุ่มจำนวน **6,000 คะแนน (GPV)** ภายใน 3 คาบโบนัสดำเนินการ
รวมคือ:
- ยอดขายของคุณเอง ที่จะต้องได้อย่างน้อย **150 คะแนน (PPV)** ภายใน 3 คาบโบนัสดำเนินการ

กลุ่มของคุณ



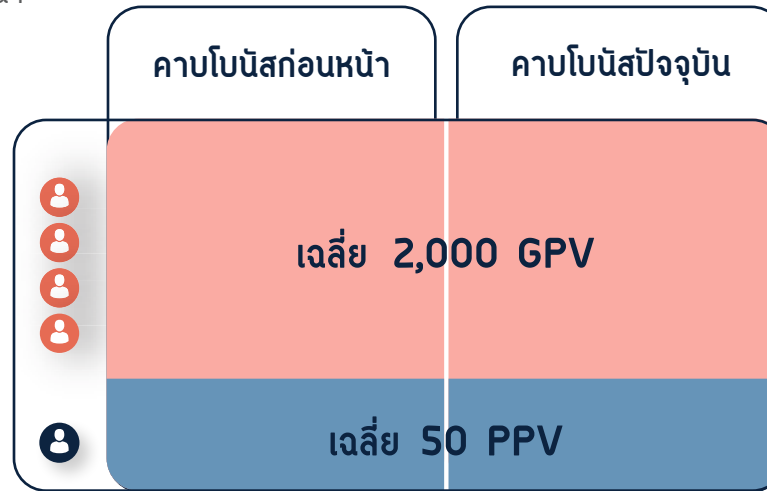
คุณ



	I คาบโบนัส	II คาบโบนัส	III คาบโบนัส (มีสิทธิ์ได้เลื่อนตำแหน่ง)	รวมทั้งหมด
กลุ่มของคุณ	2,000 GPV	2,000 GPV	2,000 GPV	อย่างน้อย 6,000 GPV
คุณ	50 PPV	50 PPV	50 PPV	อย่างน้อย 150 PPV

ในการที่จะมีคุณสมบัติครบ (รักษาตำแหน่ง และ ได้รับการจ่าย) สำหรับ **Team Builder** คุณต้องมีอย่างน้อยที่สุด:

- ยอดขายรวมของกลุ่มจำนวน **2,000 คะแนน (GPV)** ต่อคาบโบนัส หรือ เฉลี่ย 2,000 คะแนน (GPV) ต่อคาบโบนัส ของคาบโโบนัสปัจจุบัน และ คาบโโบนัสก่อนหน้า
รวมคือ:
- ยอดขายรวมของคุณเองจำนวน **50 คะแนน (PPV)** ต่อคาบโบนัส หรือ เฉลี่ย 50 คะแนน (PPV) ต่อคาบโโบนัส ของคาบโโบนัสปัจจุบัน และ คาบโโบนัสก่อนหน้า



อย่างไรก็ตาม เหล่านี้คือ ความต้องการขั้นต่ำเท่านั้น และ มันจะไม่สามารถรักษาการเจริญเติบโตของคุณไว้ได้ตลอด โดยแท้จริงแล้ว ถ้ามีการเปลี่ยนแปลงเกิดขึ้น (ยกตัวอย่างเช่น มีออเดอร์หนึ่งถูกยกเลิก หรือ มีผู้ได้รับการเลื่อนตำแหน่ง และ ต้อออกจากกลุ่มของคุณ) คุณอาจจะเสี่ยงต่อการที่จะไม่สามารถทำตามข้อกำหนดขั้นต่ำได้

เริ่มสร้างธุรกิจของคุณให้เติบโตขึ้น

ในการที่จะทำให้ธุรกิจของคุณจะมีการเติบโตอย่างแท้จริง และ ทำให้ได้รับผลประโยชน์สูงสุดจากแผนรายได้ ในขั้นแรกเลย คุณควรมุ่งที่จะสร้างกลุ่มจำนวน **5 คน** (รวมตัวคุณเองด้วย) และ ทุกคนร่วมกันทำคะแนน **2,500 คะแนนต่อสัปดาห์ (5,000 คะแนนต่อคาบโบนัสน์)** ประกอบไปด้วย:

- จากการขายของคุณ จำนวน **500 คะแนน ต่อสัปดาห์ (1,000 คะแนนต่อคาบโบนัสน์)**
- จากแต่ละคนในกลุ่มของคุณ จำนวน **500 คะแนน ต่อสัปดาห์ (1,000 คะแนน ต่อคาบโบนัสน์)**

		คาบโบนัสน์		รวมทั้งหมด
คุณ		สัปดาห์ 1	สัปดาห์ 2	
กลุ่มของคุณ	คุณ	500 PPV	500 PPV	1,000 PPV
		500 คะแนน	500 คะแนน	1,000 คะแนน
		500 คะแนน	500 คะแนน	1,000 คะแนน
		500 คะแนน	500 คะแนน	1,000 คะแนน
		500 คะแนน	500 คะแนน	1,000 คะแนน
		2,500 GPV	2,500 GPV	5,000 GPV

หลังจากนั้น คุณควรที่จะมุ่งมั่นทุ่มเทในการสร้างกลุ่มที่มีคน 10 คน และ ช่วยกันทำคะแนน 5,000 คะแนนต่อสัปดาห์ (10,000 คะแนนต่อคาบโบนัสน์) ที่ต้องเป็นเช่นนี้เพราะว่า กลุ่มที่มีคนเพียง 5 คน อาจไม่มีความสม่ำเสมอในการทำคะแนนที่ต้องการในแต่ละสัปดาห์ หรือ คาบโบนัสน์ได้ (บางคนอาจจะไม่สามารถหาลูกทีมหรือขายได้ตลอดเวลา)

คาบโบนัสน์			รวมทั้งหมด
สัปดาห์ 1	สัปดาห์ 2		
500 PPV	500 PPV	1,000 PPV	
500 คะแนน	500 คะแนน	1,000 คะแนน	
500 คะแนน	500 คะแนน	1,000 คะแนน	
500 คะแนน	500 คะแนน	1,000 คะแนน	
500 คะแนน	500 คะแนน	1,000 คะแนน	
500 คะแนน	500 คะแนน	1,000 คะแนน	
500 คะแนน	500 คะแนน	1,000 คะแนน	
500 คะแนน	500 คะแนน	1,000 คะแนน	
500 คะแนน	500 คะแนน	1,000 คะแนน	
500 คะแนน	500 คะแนน	1,000 คะแนน	
5,000 GPV	5,000 GPV	10,000 GPV	

กลุ่มที่มี 10 คนจะสามารถให้ผลงานที่มีความสม่ำเสมอได้ ความมุ่งมั่นทุ่มเทของแต่ละคนที่สามารถทำคะแนนได้เหมือนเดิม (500 คะแนนต่อสัปดาห์ และ 1,000 ต่อคาบโบนัสน์) แต่ผลงานรวมของกลุ่มจะเพิ่มขึ้น

สอนผู้อื่นถึงวิธีการชักชวนเข้าร่วมงานก่อน และ หลังจากนั้นค่อยเสนอขาย

สอนให้ผู้แทนของคุณทำการชักชวนให้ร่วมงานก่อนแล้วค่อยขาย ใช้การฝึกอบรมที่มีอยู่ในมหาวิทยาลัยรีนา-แวร์ การที่จะได้รับเลื่อนตำแหน่งขึ้นเรื่อย ๆ จะเป็นไปได้ง่ายกว่า เร็วกว่า และ ยึดยืนกว่าตลอดเวลา ก็ต่อเมื่อคุณได้ทำการสร้างกลุ่มผู้แทนขึ้นมา และ สอนพวกเขาให้สร้างกลุ่มขึ้นมาด้วยเช่นกัน ผู้แทนแต่ละคนที่คุณชักชวนมาจะเข้าถึง กลุ่มผู้มุ่งหวังที่เขา รู้จักมาก่อน (Warm market) และ กลุ่มผู้มุ่งหวังที่ยังไม่เคยรู้จักมาก่อน (Cold market) ที่แตกต่างกัน และ นั่นจะทำให้คุณได้แผ่ขยายขอบเขตการทำธุรกิจของคุณออกไปได้อย่างมากมาย ดังนั้นคุณจึงจะสำคัญที่จะปลดล็อกโอกาสในการได้รับผลประโยชน์จากแผนรายได้ให้มากที่สุด จริง ๆ ก็คือ การชักชวนคนเข้าร่วมงาน (การสรรหาผู้แทนใหม่)!



แบบฝึกหัดที่ 40



ไม่มีผู้แทนท่านไหนที่จะได้รับประกันจำนวนรายได้ที่แน่นอน ในขณะที่อธิบายถึงแผนรายได้ให้กับผู้อื่น อย่าได้แสดงรายได้ ที่ไม่มีอยู่ในเอกสารขอสมัคร



- ทำการฝึกอบรมแผนรายได้ (RW202)
- นอกจากนั้นให้ไปดูรายละเอียดเพิ่มเติมในส่วน “แผนรายได้” ที่อยู่ในคู่มือการทำธุรกิจ (RW950)

118 ทำความเข้าใจกับตัวเอง

118 ทำสิ่งเหล่านี้ในสัปดาห์แรกของคุณ

120 เริ่มได้เลย!

121 ก้าวต่อ ๆ ไปบนเส้นทาง
สู่ความสำเร็จของคุณ

122 บันทึกความก้าวหน้าส่วนตัว



เตรียมพร้อม
ทบทวน
เริ่มเลย!

ทำความเข้าใจกับตัวเอง

การสร้างธุรกิจที่เป็นของตัวเอง คือ โอกาสที่ยิ่งใหญ่ที่สุดของคุณ และ มันจะเป็นการเปลี่ยนแปลงที่ใหญ่มาก ใช้เวลาสักครู่เพื่อที่จะเข้าใจว่าคุณมีความรู้สึกละเอียดเกี่ยวกับมัน และ ทำไมถึงเป็นเช่นนั้น



ดูเคล็ดลับในการจัดการกับความเครียดอย่างรวดเร็วของเราได้ในภาคผนวก

ทำสิ่งเหล่านี้ในสัปดาห์แรกของคุณ

การแสวงหาผู้มุ่งหวัง



ทำววงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้าง (RW120)
ของคุณให้เสร็จ



ทำการนำเสนอ (สาริต) 4 ครั้ง (และ
ทำแบบนี้ไปเรื่อย ๆ ทุก ๆ สัปดาห์)



มีการสนทนา 10 ครั้งต่อวัน

สร้างทีมของคุณขึ้นมา



ชักชวน หรือ สรรหาผู้แทนใหม่ อย่างน้อย 1 คน (และ ทำแบบนี้ไปเรื่อยทุก ๆ สัปดาห์)

ขาย



ขายให้ได้อย่างน้อย 1 ออเดอร์ (และ ทำแบบนี้ไปเรื่อย ๆ ทุก ๆ สัปดาห์)

สอนผู้อื่น



ช่วยทำให้ผู้แทนใหม่ของคุณได้เข้าร่วมการฝึกอบรมขั้นพื้นฐาน

เริ่มได้เลย!

เตรียมพร้อม

- 1 ววงกลมขอบกลุ่มบุคคลรอบข้าว (RW120) ของคุณ แม้ว่า คุณจะทำมัน ยัวไม่เสร็จก็ตาม
- 2 การพูดคุยที่มีประสิทธิภาพ ระบบดาว 5 แฉก ของคุณ

ทบทวน

- 1 ชักซ้อม การพูดคุยที่มีประสิทธิภาพ ระบบดาว 5 แฉก ของคุณ
- 2 หายใจลึก ๆ

เริ่มเลย!

โทรหา “คนแรกในกลุ่ม A” เดี่ยวนี้เลย



ก้าวต่อ ๆ ไป บนเส้นทางสู่ความสำเร็จของคุณ



1 **ทำสิ่งที่ได้ทำ** ในสัปดาห์แรก ของคุณอย่างต่อเนื่องตลอดไป

RWU

2 **เพิ่มพูนความรู้ของคุณ** ทำการฝึกอบรมสัมมนาตามที่ได้เอ่ยถึงในการสัมมนานี้ให้ลึกซึ้งมากขึ้น ทำมันซ้ำ ๆ หลาย ๆ ครั้งอย่างใจเย็น ๆ และ ให้ตัวเป้าหมายใหม่ขึ้นในทุก ๆ ครั้ง ใช้วัสดุอุปกรณ์เอกสารเพิ่มตามที่ได้กล่าวในการสัมมนานี้ ยกตัวอย่างเช่น วิดีโอการขาย และ การนำเสนอ เป็นต้น



3 **สังเกตการทำงานของผู้อื่นที่มีประสบการณ์มากกว่า และ เรียนรู้จากพวกเขา** กำหนดวันเวลาที่จะไปสังเกตการณ์กับพวกเขา (ดูเขาทำงาน) และ ดูว่าพวกเขาทำการชักชวน ขาย และสอนผู้อื่นอย่างไร จดบันทึกสิ่งที่ดูแล้วใช้ได้ดี และ อะไรที่ไม่ดี ตามคำถาม และ ทำตามสิ่งที่ทำแล้วประสบความสำเร็จ



4 **เชื่อมความสัมพันธ์:** เข้าร่วมรินา-แวร์ทาส์สอสังคมนออนไลน์... เข้าร่วมประชุม และ กิจกรรม ต่าง ๆ ที่จัดขึ้น... พูดคุยสนทนากับผู้นำของคุณ รวมถึงผู้แทนท่านอื่น ๆ

ใช้แผนภูมิความก้าวหน้าส่วนตัว (1-4) สำหรับการบันทึกของคุณ ทะเยอทะยาน และ ฝันให้ใหญ่! รินา-แวร์ได้มอบโอกาสที่ยิ่งใหญ่ให้กับคุณแล้ว และในตอนนี้ก็ถึงเวลาที่คุณจะได้รับประโยชน์จากมันให้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้!

บันทึกความก้าวหน้าส่วนตัว

รายงานกิจกรรม (RW400)

The image displays the RENA WARE RW400 report form, which is used for recording and analyzing activities. The form is divided into several sections:

- Header:** Includes the RENA WARE logo, the title "รายงานกิจกรรม (RW400)", and fields for "กรณีวัดค่า #:" and "ชื่อผู้กระทำ:".
- Activity Details:** A section for recording specific activities, including a list of activities (e.g., การออกกำลังกาย, การพักผ่อน, การทำงาน) and a table for recording the duration of each activity.
- Summary:** A section for summarizing the activities, including a table for recording the total duration of each activity and a section for recording the total duration of all activities.
- Footer:** Includes the RENA WARE logo, the title "รายงานกิจกรรม (RW400)", and the date "วันที่ 12/03/2022".

The form is designed to be used by individuals to track their own activities and progress over time. It includes a table for recording the duration of each activity, with columns for the activity name, the duration, and a checkbox for whether the activity was completed.



ภาพเหล่านี้เป็นข้อมูลอ้างอิง ใช้แบบฟอร์มจริงที่มีอยู่ใน RenaDrive > เอกสารเพิ่มเติมขอมหาวิทยาลัย
รีนา-แวร์ > การฝึกอบรมขั้นพื้นฐาน > แบบฟอร์ม สามารถดาวน์โหลดและ กรอกในรูปแบบดิจิทัล
(ต้องใช้ Adobe Acrobat) หรือ พิมพ์แบบฟอร์มออกมา และ กรอกด้วยตนเอง

2 การฝึกอบรม

เพิ่มพูนความรู้ของคุณ: ด้วยการทำการฝึกอบรมต่าง ๆ ที่อ้างถึงในการสัมมนาให้ลึกซึ้งยิ่งขึ้น กำหนดวันที่จะทำในแต่ละการฝึกอบรม และ ทำเครื่องหมายเมื่อได้ทำมันไปแล้ว



3 ข้อสังเกตต่าง ๆ

กำหนดวันนัดหมายกับผู้แทนที่มีประสบการณ์มานาน และ คอยสังเกตวิธีการริ่ครุต การขาย และ การสอนผู้อื่นของเขา ให้จดบันทึกสิ่งที่เขาทำได้ดีไว้

ผู้แทนขายตรงอิสระ

กิจกรรมที่เข้าสังเกต	ผู้แทนที่ถูกสังเกตการณ์	อะไรที่ทำได้ดี และ จิน อยากที่จะลองทำดูบ้าง	คำถามที่ฉันอยากจะถามผู้แทนท่านนี้
ตัวอย่าง การฝึกอบรมขั้นพื้นฐาน	มาเรีย โลเปส (ผู้ฝึกสอน)	- มีการวางแผนที่ดี - มีการใช้นาฬิกา มาจับเวลา...	อะไรที่คุณใช้จัดลำดับ ความสำคัญ เวลาที่ คุณกำหนด แผนในการ ประชุมของคุณ?

4 ความสัมพันธ์

เชื่อมความสัมพันธ์: เข้าร่วมรินา-แวลทาส์ออนไลน์... เข้าร่วมประชุม และ กิจกรรมต่าง ๆ ที่จัดขึ้น...พูดคุยสนทนากับผู้นำของคุณ รวมถึงผู้แทนท่านอื่น ๆ

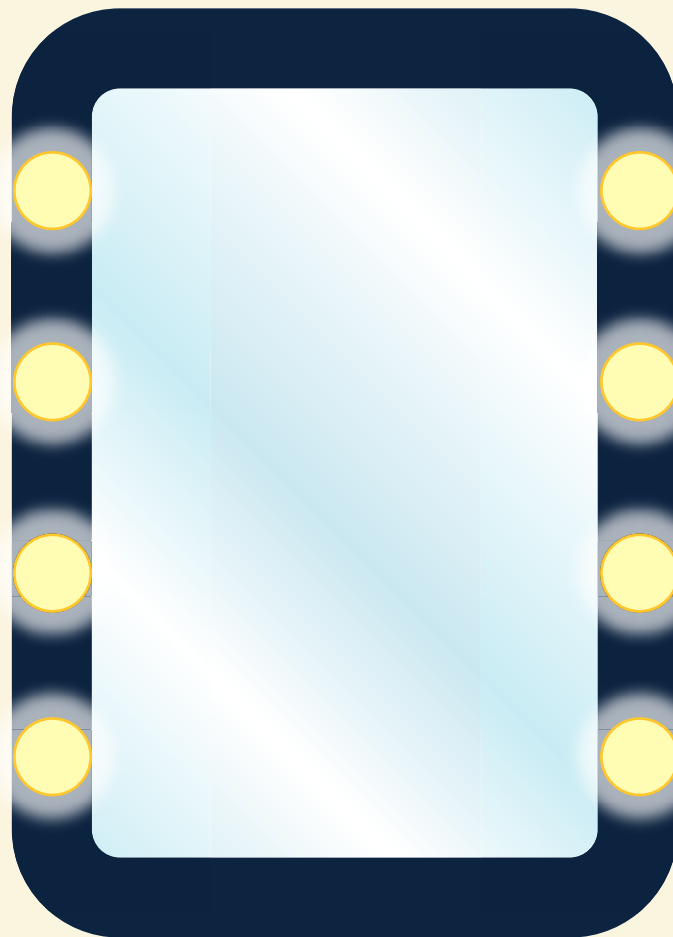
ฉันต้องการเข้าร่วมกิจกรรมครั้งต่อไป / กลุ่มที่ฉันต้องการเข้าร่วม	ที่ไหน/เมื่อไหร่	เป้าหมายหลักที่ฉันทำสิ่งนี้
การกด “like” บน Facebook page ของบริษัทฯ ในประเทศของฉัน	วันนี้	ทราบข้อมูลที่เป็นปัจจุบันตลอดเวลา

“ทุก ๆ คนมีศักยภาพที่จะประสบความสำเร็จได้
ในรีนา-แวลู พัฒนากทักษะที่คุณ
จำเป็นจะต้องมี เพื่อความสำเร็จ”

แบรด ริช
ประธานบริษัท

มองดู ผู้คนที่ประสบความสำเร็จ และ เรียนรู้
มองดู ตัวคุณเอง
เป็นผู้ประกอบธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ

โชคดี!
คุณสามารถทำมันได้!



คำศัพท์เหล่านี้ มีมาเพื่อให้คุณได้อ้างอิงถึงคำศัพท์สำคัญ ๆ ที่ใช้ในธุรกิจ และ คำศัพท์ และ จำนวนอื่น ๆ ที่มีอยู่ในการสัมมนานี้ คำศัพท์เหล่านี้มีการเรียงตามตัวอักษร และ คำจำกัดความเหล่านี้จะรวมถึงความหมายที่เกี่ยวข้องกับคำ และ วลีที่ได้ถูกใช้ในรีนา-แวร์

อภิธานศัพท์



เงินโบนัส:	เงินที่คุณจะได้รับ จากการขายของผู้อื่นที่คุณสรรหามา และ เรื่อยไปจนถึงการขายของกลุ่มส่วนตัวของคุณ และ องค์กรของคุณ โดยคุณต้องมีคุณสมบัติครบในการที่จะได้รับเงินโบนัสนั้น ๆ
คาบโบนัส:	ช่วงเวลา 2 สัปดาห์ ซึ่งจะใช้คำนวณเงินโบนัสต่าง รวมถึงการพิจารณาคุณสมบัติในการเลื่อนตำแหน่ง
“การรับประทานอาหารอย่างมีคุณค่า” (Eating Well):	การรับประทานอาหารที่มีประโยชน์ต่อสุขภาพ และ การที่ได้เพลิดเพลินไปกับอาหารที่มีรสชาติ เนื้อสัมผัส และ สีสันทัดเยิ้มด้วย ทั้งนี้ยังรวมถึงการที่ได้แบ่งปันมันให้กับคนที่เรารัก เพื่อความสุขในช่วงเวลาที่ล้ำค่า และ สร้างสรรค์ความทรงจำที่จะไม่มีวันลืมไปชั่วชีวิต
จุดมุ่งหมาย (Cause):	(จุดมุ่งหมาย หรือ จุดมุ่งหมายของเรา) พันธกิจของรีนา-แวร์เกี่ยวกับสภาพสิ่งแวดล้อม: พันธสัญญาขอบริษัทที่จะช่วยกำจัดขวดน้ำพลาสติกแบบใช้ครั้งเดียวแล้วทิ้ง และ ลดปริมาณขยะพลาสติกแบบใช้ครั้งเดียวแล้วทิ้ง ซึ่งสามารถสรุปตามคำขวัญของจุดมุ่งหมายที่ว่า: “Less plastic, Cleaner World” หรือ “พลาสติกน้อยลงเท่าไร โลกก็สะอาดขึ้นเท่านั้น”
กลุ่มผู้มุ่งหวังที่ยังไม่เคยรู้จักมาก่อน (Cold market):	คนแปลกหน้าสำหรับคุณ; ผู้คนที่คุณไม่รู้จักมาก่อน และ คนที่คุณไม่เคยมีสัมพันธ์กันมาก่อน
เงินคอมมิชชั่น (Commission):	เงินที่คุณจะได้รับจากการขายผลิตภัณฑ์โดยคุณเอง

**คอนซัลแทนต์
(Consultant):**

ตำแหน่งแรกสำหรับผู้แทนขายตรงอิสระ Consultant สามารถที่จะได้รับการเลื่อนตำแหน่งได้ถึง 7 ระดับ เมื่อได้ทำครบข้อกำหนดในการขึ้นแต่ละตำแหน่งจนถึงตำแหน่งสูงสุดที่ Platinum Executive Leader

**เป้าหมายหลัก
(Core purpose):**

หลักปฏิบัติ 3 ข้อของรีนา-แวร์: การเปลี่ยนแปลงชีวิต การนำพาผู้คนให้มาอยู่รวมกัน การทำให้สภาพสิ่งแวดล้อมดีขึ้น เป้าหมายหลักนี้สนับสนุนค่านิยมหลัก 7 ข้อของรีนา-แวร์

**ค่านิยมหลัก
(Core value):**

หลักปฏิบัติ 7 ข้อที่เป็นแรงผลักดันธุรกิจของรีนา-แวร์

1. ผู้คนคือแก่นแท้ในความเป็นตัวตนของเรา
2. กระตุ้นให้เกิดความปรารถนาอย่างแรงกล้าที่จะทำให้สำเร็จ
3. สร้างโอกาส
4. การเปลี่ยนแปลงด้วยนวัตกรรมใหม่ ๆ
5. ความเรียบง่ายในทุกสิ่งทุกอย่างที่เราทำ
6. จิตสำนึกในสิ่งที่ถูกต้อง และ การมุ่งมั่นที่ผลของงาน
7. การคำนึงถึงส่วนรวม

**ความแตกต่าง
(Difference):**

ความแตกต่างของรีนา-แวร์ หรือ ความแตกต่าง ซึ่งก่อนหน้านี้ คือ โอกาส) โอกาสทางธุรกิจของรีนา-แวร์ คำพูดที่อ้าวจึงในหลาย ๆ ทาง ในที่ซึ่งรีนา-แวร์ แตกต่างจากบริษัทขายตรงส่วนใหญ่ และในความเป็นจริงที่ว่ารีนา-แวร์ ได้มอบโอกาสให้กับผู้คน ในการที่จะเปลี่ยนแปลงชีวิตของพวกเขาให้ดีขึ้น

**แผนรายได้
(Earning Plan):**

กฎเกณฑ์ คำจำกัดความ และ ผลงานที่ต้องทำ สำหรับการมีคุณสมบัติครบถ้วน และ การรักษาคูณสมบัติ นั้น ๆ ในการที่รีนา-แวร์ จะทำการจ่ายเงินค่าคอมมิชชั่น และ เงินโบนัสต่าง ๆ

**การรับสมัคร
(Enroll):**

การรับสมัครผู้แทนขายตรงอิสระใหม่

**ผู้แทนขายตรงอิสระ
(Independent
Representative):**

ผู้รับจ้างทำงานอิสระ ผู้ซึ่งรับค่าตอบแทนจากรีนา-แวร์ ในรูปแบบของค่าคอมมิชชั่น และ โบนัสต่าง ๆ จากการขายสินค้าของบริษัทฯ และ การพัฒนาผู้อื่น ผู้ซึ่งก็ขายสินค้าของบริษัทฯ เช่นเดียวกัน ผู้แทนขายตรงอิสระ มีใช้พนักงาน หรือ ลูกจ้างของรีนา-แวร์ ความหมายนี้ รวมใช้กับทุก ๆ ระดับ นับแต่ Consultant ไปจนถึง Platinum Executive Leader เว้นไขสำหรับการเป็นผู้แทนขายตรงอิสระในแง่ของกฎหมาย จะถูกระบุอยู่ใน RW1 ซึ่งผู้แทนใหม่ทุกคน จะต้องลงนามเมื่อตอนเริ่มงาน

**ผู้นำ
(Leader):**

ในการสัมมนานี้ ผู้นำคือผู้แทนที่เป็นผู้นำทีมงาน โดยไม่คำนึงถึงว่าระดับ หรือ ตำแหน่งสูงสุดจะเป็นอะไร

**ตลาด
(Market):**

ผู้คนที่คุณสามารถที่จะเข้าทาบตามเข้าเป็นสมาชิกใหม่ในทีม หรือ ขายสินค้า

**ความต้องการ
(Need):**

สิ่งของที่ต้องการ หรือ ความจำเป็น; ความต้องการเป็นแก่นแท้ของอะไรที่เราคิด เราพูด และ ทำ และ จะถูกแสดงออกบ่อย ๆ ผ่านทางความรู้สึก และ สัญญาณจากประเด็นปัญหา ความต้องการเป็นเรื่องทั่วไป ทุกๆ คนมีความต้องการ ในการสื่อสารที่แสดงความเห็นอกเห็นใจกัน ความต้องการจะเป็นเรื่องที่ดีเสมอ หมายความว่า มันคือ สิ่งที่เราต้องการ ไม่ใช่อะไรที่เราไม่ต้องการ

ข้อโต้แย้ง (Objection):	ความกังวลของผู้มุ่งหวังของคุณที่มี และ มันจะเป็นการขัดขวาง เขา หรือ เธอ ในการเข้าร่วมงานกับรีนา-แวร์ หรือ การซื้อสินค้า
ผู้มุ่งหวัง (Prospect):	ว่าที่ ผู้สมัครใหม่ ลูกค้า หรือ ทัวคูล์ในอนาคต
ผู้สมัครใหม่ (คำนาม) Recruit:	ผู้แทนขายตรงอิสระใหม่
รับสมัคร (คำกริยา) Recruit:	รับสมัครผู้แทนขายตรงอิสระใหม่; เพื่อเพิ่มจำนวนสมาชิกให้กับทีมคุณ
รายชื่อผู้มุ่งหวัง คนต่อไป (Referral):	หลัก ๆ แล้ว หมายถึงบุคคล คนที่ถูกแนะนำให้กับคุณโดยคนอื่น; บางครั้งก็หมายถึง การแนะนำคนหนึ่งให้กับอีกคนหนึ่ง
การนำเสนอ (Share):	นำเสนอจุดมุ่งหมาย ความแตกต่าง ผลิตภัณฑ์ ทั้งหมดหมายถึงการทำธุรกิจของรีนา-แวร์ การนำเสนอจุดมุ่งหมาย หมายถึง การทำให้ผู้มุ่งหวังของคุณได้รู้เกี่ยวกับจุดมุ่งหมายของรีนา-แวร์ และ ทำให้พวกเขามีความกระตือรือร้นเกี่ยวกับมัน; การนำเสนอความแตกต่าง หมายถึง การชักชวนผู้มุ่งหวังของคุณให้เข้าร่วมทีมกับคุณ (การสรรหาผู้แทนใหม่) และ เน้นว่าอะไรที่ทำให้รีนา-แวร์แตกต่างจากบริษัทขายตรงทั่ว ๆ ไปอย่างไร; การนำเสนอผลิตภัณฑ์ หมายถึง การแสดงคุณลักษณะ และ คุณประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ รีนา-แวร์ให้ผู้มุ่งหวังได้ทราบ (การขาย)

**ทีมงาน
(Team):**

กลุ่มของผู้แทนขายตรงอิสระที่อยู่ภายใต้ผู้แทนขายตรงฯ คนเดียวกัน

**Team Builder
(ทีมบิลเดอร์):**

ระดับต่อจาก Consultant อ่านรายละเอียดสิ่งที่ต้องทำในขั้นตำแหน่งได้จากแผนรายได้

**กลุ่มผู้นุ่มห้วที่คุณรู้จัก
มาก่อน
(Warm market):**

ผู้คนที่คุณรู้จักมาก่อนทั้งโดยตรง และ โดยอ้อม (ผ่านทางคนอื่น) หมายถึง ครอบครัว เพื่อนฝูง ลูกค้า ปัจจุบัน คนที่รู้จักแต่ไม่คุ้นเคยนัก และ รายชื่อผู้นุ่มห้วคนต่อไป ซึ่งหาได้ในวงกลมของกลุ่มบุคคลรอบข้างของคุณ (RW120)

หมายเหตุ: ในตลาดขอรีนา-แวร์ (สำหรับการขาย) จะไม่รวมตัวคุณเอง หรือ ผู้แทนขายท่านอื่น ๆ เพราะรีนา-แวร์ไม่ต้องการผู้แทนขายขอเขามาซื้อผลิตภัณฑ์หรือซื้อสินค้ามาทุนไว้เลย

RENA WARE UNIVERSITY

RENA WARE

RW200 TH 1200.03.0623 | Home Office U.S.A. (425) 881.6171 | © 2023 R.W.I.



renaware.com