

แผนรายได้

การสัมมนา

เข้าใจถึงวิธีการสร้างรายได้กับธุรกิจรีนา-แวร์ของคุณ

TH
11/2022

1 เรียนรู้ข้อมูลพื้นฐาน | หลักสูตรสำหรับผู้เริ่มต้น



การอบรมนี้ ตัวค่าในแนวนอน
ให้รับอุปกรณ์อิเล็กทรอนิกส์ในแนวนอน

ยินดีต้อนรับสู่

การอบรมแผนรายได้

การสัมมนา

เข้าใจหลักการสร้างรายได้ด้วยธุรกิจ รีนาแวย์

การอบรมนี้ถูกออกแบบขึ้น เพื่อให้คุณเรียนรู้พื้นฐานแผนรายได้ของรีนา-แวย์ เพื่อที่คุณจะได้รับผลประโยชน์สูงสุดจากมัน และ เติบโตจากระดับ Consultant เป็น Team Builder และ สู่ระดับที่สูงขึ้นไปเรื่อย ๆ หลังจากนั้น



รายละเอียดข้อมูลเพิ่มเติม ว่ารายได้ต่าง ๆ จะถูกคำนวณ และ มีข้อกำหนดต่าง ๆ อย่างไร ในประเทศของคุณ สามารถดูได้จากคู่มือทำธุรกิจ RW950 ของคุณ

“ทำธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์ มีจริยธรรมและจรรยาบรรณสูงสุดเสมอ”

โครงสร้างของการสัมมนา

การสัมมนานี้จะถูกแบ่งออกเป็น 2 ส่วน



ส่วนที่ 1

สำหรับผู้แทน ที่ยังใหม่กับรีนา-แวร์ และ แผนรายได้ มันจะช่วยให้เข้าใจ ในแผนรายได้ว่าทำงานอย่างไร และ การมุ่งเน้นในเรื่องขอวิธีการที่จะได้เลื่อนตำแหน่งจาก Consultant เป็น Team Builder



ส่วนที่ 2

ผู้แทนขาย ที่อยู่กับรีนา-แวร์มาเป็นเวลาพอสมควร มีความเชี่ยวชาญกับแผนรายได้แล้ว และพร้อมที่จะเติบโตสู่ระดับที่สูงขึ้นไป

วิธีการใช้สัมมนานี้เพื่อการเรียนรู้และการสอน

การสัมมนานี้ ได้ถูกออกแบบขึ้นเพื่อ การเรียนส่วนตัวหรือเรียนเดี่ยว 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 ขึ้นอยู่กับความพร้อมของคุณ

เอกสารนี้เป็นเอกสารขออนุญาตบริษัทกรีน-แวลู อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล ไม่อนุญาตให้เปลี่ยนแปลง แก้ไข รวมทั้งรูปภาพและเนื้อหาต่างๆ ไม่สามารถดัดออกมาเพื่อนำไปใช้ในการอื่น

เครื่องหมาย และ ตัวแสดง



แหล่งข้อมูลเพิ่มเติม



ข้อกำหนดทางกฎหมายซึ่ง
คุณจำเป็นต้องปฏิบัติตาม



การฝึกฝน



ผู้แทนขายตราอิสระ
รีนา-แวร์



ผู้มุ่งหวัง

คอยระวังด้วย เพราะพวกเขาอาจจะอยู่ใน
ชุดแตัวกายที่แตกต่างกันออกไป!



ไม่มีผู้แทนท่านไหนที่จะได้รับประกันจำนวนรายได้ที่แน่นอน ในขณะที่อธิบายถึงแผนรายได้ให้กับผู้อื่น อย่าได้
แสดงรายได้ ที่ไม่มีอยู่ในเอกสารของบริษัทฯ

สิ่งที่คุณต้องใช้ ในการอบรมนี้

ส่วนที่ 1

การสัมมนา
แผนรายได้ (RW202)

ฉบับดิจิทัล หรือ ฉบับพิมพ์



ใบราคาปัจจุบัน

ฉบับดิจิทัล หรือ ฉบับพิมพ์



ทางเลือก

คู่มือการทำธุรกิจ (RW950)

ฉบับดิจิทัล หรือ ฉบับพิมพ์



ส่วนที่ 2

การสัมมนา
แผนรายได้ (RW202)

ฉบับดิจิทัล หรือ ฉบับพิมพ์



ทางเลือก

คู่มือการทำธุรกิจ (RW950)

ฉบับดิจิทัล หรือ ฉบับพิมพ์



สารบัญ

	ส่วนที่ 1		
	แผนรายได้ทำงานอย่างไร		
10	3 ฤกษ์แจสู่ความสำเร็จกับรีนา-แวร์	47	สอนผู้อื่นถึงวิธีการ “ชักชวนเข้าร่วมงานก่อน หลังจากนั้นค่อยขาย”
12	แนวคิดหลัก		การประเมินผล
14	มาดูตัวอย่างกัน	52	คำถาม
30	ในแต่ละวัน คุณต้องทำอะไรบ้าง?	62	คำตอบ
	แผนการสืบทอด		ส่วนที่ 2
33	การเลื่อนตำแหน่ง และ วิธีที่จะได้รับการเลื่อนตำแหน่ง		ก้าวสู่การเป็นผู้นำระดับต่าง ๆ
36	จาก Consultant สู่การเป็น Team Builder	67	Leader และ Senior Leader
	โอกาสในการได้รับประโยชน์ที่มากที่สุดจากแผนรายได้	72	จาก Team Builder สู่ Leader และ Senior Leader
41	ชักชวนเข้าร่วมงานก่อน หลังจากนั้นค่อยขาย	74	การเพิ่ม “Building Block”
43	ทำให้มากกว่าสิ่งที่กำหนดขึ้นต่ำไว้		การประเมินผล
		76	คำถาม
		84	คำตอบ

ส่วนที่ 1

- 9 แผนรายได้ทำงานอย่างไร
- 32 แผนการสร้างบล็อก
- 40 แผนศักยภาพเต็มรูปแบบ

- 10 3 ฤกษ์แจสู่ความสำเร็จกับรีนา-แวล
- 12 แนวความคิดหลัก
- 14 มาดูตัวอย่างกัน
- 30 ในแต่ละวัน คุณต้องทำอะไรบ้าง?

แผนรายได้
ทำงานอย่างไร



3 คุณแจสู่ความสำเร็จกับรีนา-แวร์

รีนา-แวร์ มอบแผนรายได้ที่ไม่มีใครเหมือน ที่วนเวียนเกี่ยวข้อกันขอ สิ่งสำคัญ 3 สิ่ง ที่จะเป็นคุณแจนำไปสู่การทำธุรกิจที่ประสบความสำเร็จได้



(การสรรหาผู้แทนใหม่)



(การขาย)



(การฝึกอบรม)

แผนจะมุ่งเน้นไปที่เรื่องของการสรรหาผู้แทนใหม่และการสอนผู้อื่น ซึ่งจะเป็นหนทางหลักสู่การเติบโตของธุรกิจของคุณ และสามารถรักษามันไว้ได้อย่างแท้จริง มันอาศัยกลยุทธ์ระยะยาวมากกว่ากลยุทธ์ในระยะสั้น

ทุก ๆ คนในรีนา-แวร์ ต้องเรียนรู้วิธีการขาย อย่างไรก็ตาม การขายเพียงอย่างเดียว เป็นเรื่องของกลยุทธ์ระยะสั้น ถ้าคุณมุ่งมั่นในเรื่องของการขายเพียงอย่างเดียว คุณจะก้าวหน้าได้ช้ามาก รีนา-แวร์มอบเงินคอมมิชชั่นจากการขายส่วนตัวที่ยอดเยี่ยมก็จริง แต่มันมีข้อจำกัดในเรื่องของจำนวนการขายที่คุณสามารถทำได้ด้วยตนเอง และด้วยเหตุนี้ คุณจะจะมีรายได้จากเงินค่าคอมมิชชั่นเหล่านี้เพียงอย่างเดียวเท่านั้น การขายส่วนตัวอาจจะมอบรางวัลให้คุณได้ในทันที แต่มันเป็นการยากมากในที่จะรักษาความสม่ำเสมอไว้ได้ตลอดเวลา และ มันจะไม่ช่วยให้คุณเติบโตได้



ถ้าคุณมุ่งมั่นในเรื่องของการสรรหาผู้แทนใหม่ คุณจะได้เริ่มต้นวางกลยุทธ์ระยะยาว คุณจะสร้างทีม และ จะนำความทุ่มเท และ ผลงานของพวกเขา มาเป็นส่วนหนึ่งของคุณด้วย คุณจะได้รับเงินโบนัสต่าง ๆ จากการขายของพวกเขา โดยไม่ได้เป็นการแบ่งจากเงินค่าคอมมิชชั่นของพวกเขาเลย ถ้าคุณมุ่งมั่นในเรื่องการสรรหาผู้แทนใหม่ และ การสอนผู้อื่นให้รู้วิธีการ ชักชวนก่อน และ ขายทีหลัง คุณจะก้าวสู่การเป็นผู้นำผู้ซึ่งสร้างผู้นำรุ่นต่อ ๆ ไป: คุณจะได้อำนาจการขยายที่ใหญ่ และ ได้รับประโยชน์จากความแตกต่างของรีนา-แวร์ ได้มากที่สุด

แนวคิดหลัก

นี่คือแนวคิดหลักที่ใช้ในแผนรายได้

แต่ละผลิตภัณฑ์รีนา-แวร์จะมี ราคาปกติ Commission Value (CV) และ Point Value (PV) มูลค่าเหล่านี้มีความแตกต่างกัน

ราคาปกติ: ราคาขอผลิตภัณฑ์ที่จะขายให้กับลูกค้า

Commission Value (CV): จำนวนที่จะใช้ในการคำนวณ และ จ่ายเงินคอมมิชชั่นของคุณ และ เงินโบนัสต่าง ๆ

Point Value (PV): คะแนน ที่คุณจะได้รับจากการขายขอแต่ละผลิตภัณฑ์ พวกมันจะใช้ในการคำนวณยอดขายของคุณ และ กำหนดคุณสมบัติในการเลื่อนตำแหน่งของคุณ



เพื่อให้เห็นตัวอย่าง ให้นำใบราคาในปัจจุบันของคุณ ที่มีอยู่ใน RenaResources > RenaKit และ ดูที่แถวกรอน้ำพกพารีนา-แวร์ หาราคาและคะแนนของมันแล้วเขียนลง:

- ราคาปกติ: _____
- Commission Value (CV): _____
- Point Value (PV): _____

คอมมิชชั่น: จำนวนเงินที่คุณจะได้รับ จากยอดขายส่วนตัวในผลิตภัณฑ์นั้น ๆ คอมมิชชั่นจะถูกคำนวณเป็นอัตราร้อยละของจำนวน Commission Value (CV) ของผลิตภัณฑ์นั้น ๆ

Personal Point Volume (PPV): คะแนนการขายส่วนตัว; คะแนนรวมที่คุณได้รับจากการขายส่วนตัวของคุณทั้งหมด

Group Point Volume (GPV): คะแนนการขายของกลุ่ม: คะแนนรวมที่คุณได้รับจากการขายส่วนตัวของคุณทั้งหมด บวกจากการขายของคนที่อยู่ในกลุ่มส่วนตัวของคุณ

Shipped sales: ยอดขายที่ทำตามกฎเกณฑ์ในการที่คุณจะได้รับเงินคอมมิชชั่น และ โบนัสต่าง ๆ จากมัน

คาบโบนัส: คือ คาบที่ใช้ในการคำนวณโบนัส โปรโมชัน แต่ละคาบคือสัปดาห์ และ จะคำนวณอาทิตย์เว้นอาทิตย์ มี 26 คาบโบนัสต่อปี

มาตรฐานอย่างกัน

มาตรฐานอย่างสำหรับคาบโบนัสหนึ่ง เปรียบเทียบกันขอ 5 ระดับ คือ: 1) Consultant คนเดียว 2) Consultant ที่มีกลุ่มส่วนตัว 3) Team Builder 4) Leader และ 5) Senior Leader



ในทางกฎหมาย เราได้รับอนุญาตให้แสดงจำนวนรายได้เป็นตัวเงิน ในการคำนวณรายได้เป็นตัวเงินคุณจะต้องนำ Commission Value (CV) ของผลิตภัณฑ์ทั้งหมดที่นำส่งให้กับลูกค้าเรียบร้อยแล้ว และนำ Commission Value เหล่านั้น คูณกับจำนวนร้อยละของหลาย ๆ ช่องทางที่จะได้รับรายได้ ในระดับที่ต่าง ๆ กัน

ในตัวอย่างนี้ เราใช้จำนวนร้อยละของหลาย ๆ ช่องทางที่จะได้รับรายได้ ในระดับที่ต่าง ๆ กันตามที่ได้กล่าวข้างต้น และนำมันไปรวมกับคะแนน (PV) ที่ได้ เราสมมติว่าในหนึ่งคาบโบนัสได้ 1000 คะแนนจากยอดขาย โดยมีการขายได้ 500 คะแนนต่อสัปดาห์ สำหรับผู้แทนแต่ละคน



ขณะที่คุณพิจารณาในแต่ละระดับ ให้เขียนตัวเลขที่ขาดหายไปลงในตารางต่าง ๆ หลังจากนั้นให้อ่านต่อไป เพื่อตรวจสอบว่าคำตอบถูกหรือไม่ ซึ่งคำตอบจะแสดงให้เห็นในตารางถัด ๆ ไป

CONSULTANT

ในตำแหน่ง Consultant ปกติแล้วจะมี 2 ลักษณะ: Consultant ทำานคนเดียว และ Consultant ที่มีกลุ่มส่วนตัว

Consultant คนเดียว Consultant ที่ทำานคนเดียว คือ ผู้แทนขายตรงอิสระที่ไม่ทำการสรรหาผู้แทนใหม่ หรือ ยังไม่มีการสร้างทีม เป็นระดับเริ่มต้น



คุณ



กลุ่มส่วนตัวของคุณ

**CONSULTANT**

ในฐานะ Consultant โดยลำพัง คุณจะได้รับ:

- เงินคอมมิชชั่นร้อยละ 15 จากยอดขายส่วนตัวของคุณ
- เงินโบนัสส่วนตัว (PSB) ร้อยละ 3-9 จากยอดขายส่วนตัวของคุณ

ในฐานะ Consultant ที่มี ไม่มี กลุ่มส่วนตัว

- คะแนนของกลุ่ม (GPV) ของคุณ * เท่ากับ คะแนนจากยอดขายส่วนตัวของคุณ (PPV)
- คะแนนรวมสำหรับการจ่ายเงิน (รายได้ของคุณ) c เท่ากับเงินค่าคอมมิชชั่นของคุณ a บวกกับโบนัสจากยอดขายส่วนตัวของคุณ (PSB) b

	จำนวนคน	คุณคนเดียว  = 1
	ระดับ	CONSULTANT
	PPV (คะแนนการขายส่วนตัว)	1,000
	GPV (คะแนนการขายของกลุ่ม)	$\times 1,000$
	เงินคอมมิชชั่น	$1,000 \times 15\% = \text{a}$
	PSB (เงินโบนัสจากยอดขายส่วนตัว)	$1,000 \times 6\% = \text{b}$
	จำนวนคะแนนที่ได้รับ เพื่อคำนวณการจ่าย I คาบโบนัส	$\text{a} + \text{b} = \text{c}$
	จำนวนคะแนนที่ได้รับ เพื่อคำนวณการจ่าย I ต่อปี	$\text{c} \times 26 = 5,460$

โบนัสจากยอดขายส่วนตัว (PSB): คิดเป็นร้อยละ (%) จากยอด Commission Value (CV) ที่ได้รับจากออเดอร์ที่ “Shipped” (ลูกค้ารับสินค้าแล้ว) ขวดยุณ อัตราร้อยละ (%) จะขึ้นอยู่กับคะแนนจากการขายของกรลุ่มขวดยุณ (GPV) ตามที่ได้แสดงไว้ทางดำนล่างนี้

โบนัสจากยอดขาย ส่วนตัว (PSB)	GPV	PSB
ระดับ 1	100 - 499	3%
ระดับ 2	500 - 1,249	6%
ระดับ 3	1,250 - 1,999	9%
ระดับ 4	2,000+	12%

โบนัสจากยอดขายส่วนตัว (PSB) ที่ 12% สำหรับตำแหน่ง TB และ สูงกว่าขึ้นไปเท่านั้น

Consultant ที่มีกลุ่มส่วนตัว: Consultant ที่มีกลุ่มส่วนตัว คือ ผู้แทนขายตรงอิสระที่มีการชักชวนผู้อื่นมาร่วมทีม และ จะได้รับเงินรายได้จากการขายของพวกเขา



คุณ



ลูกทีม



กลุ่มส่วนตัวของคุณ



สอนผู้อื่น



CONSULTANT ที่มีกลุ่มส่วนตัว

กลุ่มส่วนตัว (Personal Group):

ลูกทีมที่คุณชักชวนเข้ามาเอาจ และ ผู้คนที่พวกเขาชักชวนเข้ามาด้วย กลุ่มส่วนตัวของคุณจะไม่รวมคนที่เขาได้สร้างกลุ่มส่วนตัวที่มีคุณสมบัติครบ และได้เลื่อนตำแหน่งเป็น Team Builder หรือ สูงกว่า

เมื่อคุณได้สร้างกลุ่มส่วนตัวของคุณขึ้นมาแล้ว คุณสามารถที่จะรวม ความมุนานะทำงานของตัวเองและของแต่ละคนในทีมเข้าด้วยกันได้ นี่หมายถึงคุณจะได้รับ:

- 15% เงินคอมมิชชั่นจากยอดขายส่วนตัวของคุณ
- 3-9% เงินโบนัสยอดขายส่วนตัว (PSB) จากยอดขายส่วนตัวของคุณ
- 3% เงินโบนัสแนะนำผู้แทน (Recruiting Bonus) จากการขายของคนที่คุณชักชวนเข้ามาเ
- 3-9% เงินโบนัสพัฒนามกลุ่ม (GDB) สำหรับการขายของคนอื่น ๆ (ที่ไม่ได้ชักชวนมาด้วยตนเอง) ที่อยู่ในกลุ่มส่วนตัวของคุณเองเท่านั้น

ในการที่เป็น Consultant ที่มีกลุ่มส่วนตัว

- คะแนนการขายของกลุ่ม (GPV) ของคุณ คือ ผลรวมการขายทั้งหมดในกลุ่ม *
- เงินโบนัสยอดขายส่วนตัว (PSB) ของคุณ จะมากยิ่งขึ้น b ซึ่งจะขึ้นอยู่กับ GPV ของกลุ่มของคุณ
- คุณจะได้เริ่มสะสม เงินโบนัสแนะนำผู้แทน (Recruiting Bonus) c และ เงินโบนัสพัฒนามกลุ่ม (GDB) d
- รายได้ของคุณ e จะเท่ากับ เงินค่าคอมมิชชั่น a บวก เงินโบนัสยอดขายส่วนตัว (PSB) b บวก เงินโบนัสแนะนำผู้แทน c บวก เงินโบนัสพัฒนามกลุ่ม (GDB) ของคุณ d

	จำนวนคน				
	ระดับ	CONSULTANT		CONSULTANT ที่มีกลุ่มส่วนตัว	
	PPV (คะแนนการขายส่วนตัว)	1,000		1,000	
	GPV (คะแนนการขายของกลุ่ม)	* 1,000		1,000 x 4 = *	
	เงินคอมมิชชั่น	1,000 x 15% = ^a 150		1,000 x 15% = ^a 150	
	PSB (เงินโบนัสจากยอดขายส่วนตัว)	1,000 x 6% = ^b 60		1,000 x 9% = ^b	
	Recruiting Bonus (เงินโบนัสแนะนำผู้แทน)	N/A		1,000 x 3 = 3,000 3,000 x 3% = ^c	
	GDB (เงินโบนัสพัฒนากลุ่ม) I พรวน			30 + 30 + 30 = ^d	
	รายละเอียด การคำนวณ GDB	ลูกทีมคนที่ 1	N/A	1,000 x 3% = 30	
		ลูกทีมคนที่ 2	N/A	1,000 x 3% = 30	
		ลูกทีมคนที่ 3	N/A	1,000 x 3% = 30	
	จำนวนคะแนนที่ได้รับ เพื่อคำนวณ การจ่าย I คาบโบนัส	^a 150 + ^b 60 = ^c 210		^a + ^b + ^c + ^d = ^e	
	จำนวนคะแนนที่ได้รับ เพื่อคำนวณ การจ่าย I ต่อปี	^c 210 x 26 = 5,460		^e x 26 = 10,920	

เงินโบนัสแนะนำผู้แทน (Recruiting Bonus):

โบนัสขอคุณที่ได้จากยอดขายที่ “Shipped” แล้วขอคนที่คุณชักชวนมาตลอดไป トラバタがわくわくするよう、そして、先方にお渡しする人々、もしも新規メンバーが全員のメンバーとして、そしてメンバーと一緒に新しいメンバー、このボーナスは、新しいメンバーに渡す

เงินโบนัสพัฒนากลุ่ม (GDB):

คิดเป็นร้อยละ (%) จากยอด Commission Value (CV) ที่ได้รับจากออเดอร์ที่ “Shipped” (ลูกค้ารับสินค้าแล้ว) ขอกลุ่มส่วนตัวของคุณ มันจะเป็นส่วนต่างขอ เงินโบนัสยอดขายส่วนตัว (PSB) ขอคุณ และ ขอสมาชิกแต่ละคนในกลุ่มส่วนตัวของคุณ

ในตัวอย่างด้านล่างขอเรา เราสมมติว่าแต่ละคนมียอด 1000 GPV ดังนั้น เงินโบนัสพัฒนากลุ่ม (GDB) ขอระดับ Consultant สำหรับแต่ละคนในกลุ่มส่วนตัวขอเขาหรือเธอ จะเป็นดังนี้

	 GPV	 PSB	 GDB
Consultant	2,000	9%	$9\% - 6\% = 3\%$
ลูกทีม	1,000	6%	

¹ ในความเป็นจริง ลูกทีมแต่ละคนอาจจะมีคะแนนที่แตกต่างกัน ดูตัวอย่างได้จาก คู่มือการทำธุรกิจ (RW950)

TEAM BUILDER

Team Builder คือผู้แทนขาย ผู้ที่สร้างกลุ่มที่มีคุณสมบัติครบ (Qualified Group) กลุ่มหนึ่งขึ้นมา นั้นหมายความว่า กลุ่มส่วนตัวของเขา หรือ เรอมียอด GPV ครบตามกำหนด ในตัวอย่างของเรา เราได้แสดงให้เห็น Qualified Group มีผู้แทนขายหนึ่งคน + ลูกทีม 4 คน (แต่อาจแตกต่างกันได้) ในกรณีนี้ Team Builder + 4 Consultants



คุณ



ลูกทีมคุณ



กลุ่มส่วนตัวของคุณ



สอนผู้อื่น



TEAM BUILDER

Qualified Group: กลุ่มของคุณจะกลายเป็น กลุ่มที่มีคุณสมบัติครบ “Qualified Group” หากในระหว่าง 3 คาบโบนัสดิดต่อกัน คุณและลูกทีมสามารถทำยอดขายที่ Shipped แล้ว ได้อย่างน้อย 6000 GPV รวมถึงอีก 150 PPV จากยอดขายส่วนตัวของคุณ และ ในคาบโบนัสดิครบคุณสมบัติดังกล่าว ทีมของคุณต้องมียอด GPV อย่างน้อย 2000 รวมถึงอีก 50 PPV จากยอดขายส่วนตัวของคุณด้วย

เมื่อคุณได้เลื่อนเป็น Team Builder คุณจะสามารที่จะรวม ความมุนานะทำงานของตัวเองและของแต่ละคนในทีมเข้าด้วยกันได้ นี่หมายถึงคุณจะได้รับ:

- 15% เวนคอมมิชชั่นจากยอดขายส่วนตัวของคุณ
- 3 – 12% เวนโบนัสดียอดขายส่วนตัว (PSB) จากยอดขายส่วนตัวของคุณ
- 3% เวนโบนัสนำผู้แทน (Recruiting Bonus) จากการขายของคนที่คุณชักชวนเข้ามา
- 3 – 12% เวนโบนัสนักพัฒนา (GDB) สำหรับการขายของคนอื่น ๆ (ที่ไม่ได้ชักชวนมาด้วยตนเอง) ที่อยู่ในกลุ่มส่วนตัวของคุณเองเท่านั้น

ในการที่เป็น Team Builder

- คะแนนการขายขวกลุ่ม (GPV) ของคุณ คือ ผลรวมการขายทั้งหมดในกลุ่มของคุณที่มี 5 คน *
- เงินโบนัสยอดขายส่วนตัว (PSB) ของคุณ จะมากยิ่งขึ้น **b** ซึ่งจะขึ้นอยู่กับ GPV ของกลุ่มของคุณ
- เงินโบนัสแนะนำผู้แทน (Recruiting Bonus) จะมากขึ้น **c** ขึ้นอยู่กับว่าจำนวนผู้แทนที่คุณเป็นคนชักชวนจะมากแค่ไหน
- เงินโบนัสพัฒนากลุ่ม (GDB) **d**
- รายได้ของคุณ **e** จะเท่ากับ เงินค่าคอมมิชชั่น **a** เงินโบนัสยอดขายส่วนตัว (PSB) **b** เงินโบนัสแนะนำผู้แทน **c** บวก เงินโบนัสพัฒนากลุ่ม (GDB) **d**

	จำนวนคน						1+4=5
	ระดับ	CONSULTANT		CONSULTANT ที่มีกลุ่มส่วนตัว		TEAM BUILDER	
	PPV (คะแนนการขายส่วนตัว)	1,000		1,000		1,000	
	GPV (คะแนนการขายขวกลุ่ม)	* 1,000		1,000 x 4 = * 4,000		1,000 x 5 = *	
	เงินคอมมิชชั่น	1,000 x 15% = ^a 150		1,000 x 15% = ^a 150		1,000 x 15% = ^a 150	
	PSB (เงินโบนัสจากยอดขายส่วนตัว)	1,000 x 6% = ^b 60		1,000 x 9% = ^b 90		1,000 x 12% = ^b	
	Recruiting Bonus (เงินโบนัสแนะนำผู้แทน)	N/A		1,000 x 3 = 3,000 3,000 x 3% = ^c 90		1,000 x 4 = 4,000 4,000 x 3% = ^c	
	GDB (เงินโบนัสพัฒนากลุ่ม) I ปรรวม			30 + 30 + 30 = ^d 90		60 + 60 + 60 + 60 = ^d	
	รายละเอียด การคำนวณ GDB	ลูกทีมคนที่ 1	N/A	1,000 x 3% = 30		1,000 x 6% = 60	
		ลูกทีมคนที่ 2	N/A	1,000 x 3% = 30		1,000 x 6% = 60	
		ลูกทีมคนที่ 3	N/A	1,000 x 3% = 30		1,000 x 6% = 60	
		ลูกทีมคนที่ 4	N/A	N/A		1,000 x 6% = 60	
	จำนวนคะแนนที่ได้รับ เพื่อคำนวณ การจ่าย I คาบโณัส	150 + 60 = 210		^a 150 + ^b 90 + ^c 90 + ^d 90 = ^e 420		^a + ^b + ^c + ^d = ^e	
	จำนวนคะแนนที่ได้รับ เพื่อคำนวณ การจ่าย I ต่อปี	5,460		^e 420 x 26 = 10,920		^e x 26 = 16,380	

ในตัวอย่างตารางด้านล่างของเรา เราสมมติว่าแต่ละคนมียอด 1000 GPV² ดังนั้น เงินโบนัสพัฒนากลุ่ม (GDB) ขวระดับ Team Builder สำหรับแต่ละคนในกลุ่มส่วนตัวขอเขาหรือเธอ จะเป็นดังนี้

	 GPV	 PSB	 GDB
Team Builder	2,000	12%	$12\% - 6\% = 6\%$
ลูกทีม	1,000	6%	

คุณ will เห็นความก้าวหน้าจากตำแหน่ง Consultant สู่ตำแหน่ง Team Builder ตามตารางด้านล่างนี้

² ในความเป็นจริง ลูกทีมแต่ละคนอาจจะมีคะแนนที่แตกต่างกัน ดูตัวอย่างได้จาก คู่มือการทำธุรกิจ (RW950)

	จำนวนคน			
	ระดับ	ผู้แทนขายอิสระ	ผู้แทนขายอิสระแบบมีกลุ่มของตัวเอง (CONSULTANT WITH PERSONAL GROUP)	TEAM BUILDER
	PPV (คะแนนการขายส่วนตัว)	1,000	1,000	1,000
	GPV (คะแนนการขายของกลุ่ม)	* 1,000	$1,000 \times 4 = * 4,000$	$1,000 \times 5 = * 5,000$
	เงินคอมมิชชั่น	$1,000 \times 15\% = \text{a} 150$	$1,000 \times 15\% = \text{a} 150$	$1,000 \times 15\% = \text{a} 150$
	PSB (เงินโบนัสจากยอดขายส่วนตัว)	$1,000 \times 6\% = \text{b} 60$	$1,000 \times 9\% = \text{b} 90$	$1,000 \times 12\% = \text{b} 120$
	Recruiting Bonus (เงินโบนัสแนะนำผู้แทน)	N/A	$3,000 \times 3\% = \text{c} 90$	$1,000 \times 4 = 4,000$ $4,000 \times 3\% = \text{c} 120$
	GDB (เงินโบนัสพัฒนากลุ่ม) I พรวม		$3,000 \times 3\% = \text{d} 90$	$4,000 \times 6\% = \text{d} 240$
	จำนวนคะแนนที่ได้รับ เพื่อคำนวณ การจ่าย I คาบโณิส	210	420	$\text{a} 150 + \text{b} 120 + \text{c} 120 + \text{d} 240 = \text{e} 630$
	จำนวนคะแนนที่ได้รับ เพื่อคำนวณ การจ่าย I ต่อปี	5.460	10.950	$\text{e} 630 \times 26 = 16,380$

สาระสำคัญของเรื่องนี้ก็คือ หากคุณทำงานคนเดียว คุณจะสามารถนับผลวนจากความมูมานะทำงานขอคุณคนเดียว คะแนน GPV ขอคุณจะเท่ากับ คะแนน PPV ขอคุณ และ คุณจะได้รับโบนัสจากผลวนเพียงเท่านี้เท่านั้น แต่หากคุณเริ่มสร้างทีม ในจุดเริ่มต้นผลวนจากคุณเองอาจจะเท่าเดิม แต่คุณจะได้เริ่มรวมผลวนจากความมูมานะขอคนอื่น ๆ เข้าไว้ด้วย และ จะได้รับเงินโบนัสจากผลวนทั้งหมดนั้น ๆ ดังนั้น ผลวนทั้งในด้านคะแนนและรายได้ก็จะเพิ่มขึ้น



ในแต่ละวัน คุณต้องทำอะไรบ้าง?

นี่คือวิธีการที่จะทำให้คุณไปตีวคะแนน และ ได้รับรายได้ที่ได้ยกตัวอย่างไว้ในตารางที่ผ่านมา



10

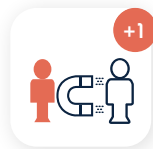
มีการสนทนากับคน 10 คนในแต่ละวัน

จากประสบการณ์อันยาวนานของเราในธุรกิจขายตรง ได้บอกเราว่าคุณต้องมีการสนทนากับผู้คนประมาณ 10 คน ในการที่จะได้ที่จะได้ 1 คนที่จะเข้าร่วมทีมคุณ ในขณะที่อีก 9 คนที่เหลือที่ไม่ได้สนใจเข้าร่วมทีมคุณ คุณสามารถที่จะเปลี่ยนไปขายสินค้าแทน



4

ทำการนำเสนอผลิตภัณฑ์ 4 ครั้ง ทุกสัปดาห์ (หรือ 8 ครั้ง ทุกคาบโบนัส)



+1

ชักชวนคนเข้าร่วมทีมให้ได้ 1 คนทุกสัปดาห์ (หรือ 2 คน ทุกคาบโบนัส)

โดยประมาณ 1 ใน 2 คนที่เข้าร่วมทีมจะขายสินค้าได้



+2

ให้กลุ่มของคุณชักชวนคนเข้าร่วมทีมให้ได้อย่างน้อย **2 คนต่อสัปดาห์** (หรือ 4 คน ในทุกคาบโบนัสน์)



500

ขายให้ได้อย่างน้อย **500 PPV ทุกสัปดาห์** (หรือ 1000 PPV ทุกคาบโบนัสน์)



500

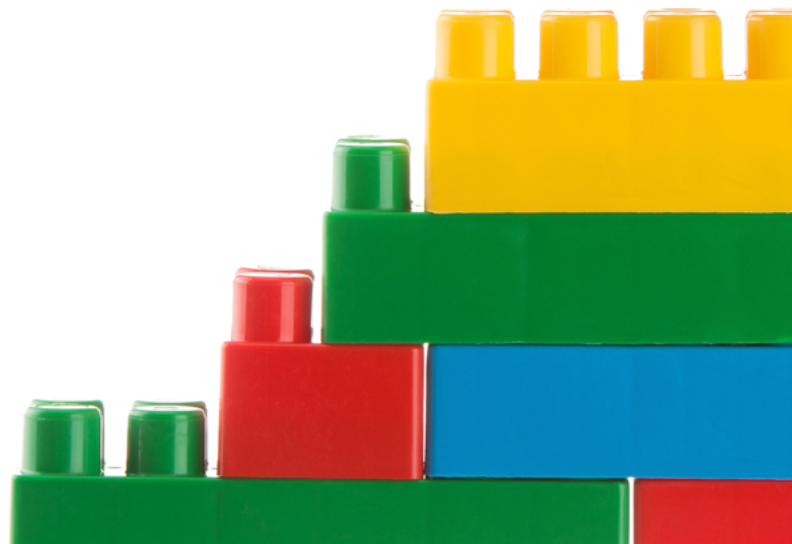
ให้แต่ละผู้แทนขายในกลุ่มของคุณ ทำเป้าให้ได้อย่างน้อย **500 PPV ต่อสัปดาห์** เพื่อที่ยอดรวมจะได้ถึง อย่างน้อย 2500 GPV ทุกสัปดาห์ (หรือ 5000 GPV ทุกคาบโบนัสน์)

ทำอย่างนี้ไปเรื่อย ๆ สัปดาห์ต่อสัปดาห์ เพื่อที่จะเติบโตจาก 2500 GPV ต่อสัปดาห์สำหรับกลุ่มที่มี 5 คน (รวมตัวคุณเองด้วย) เป็น 5000 GPV ต่อสัปดาห์ สำหรับกลุ่มที่มี 10 คน หรือ โตจาก 5000 GPV เป็น 10000 GPV ต่อคาบโบนัสน์

- 33 การเลื่อนตำแหน่ง
และวิธีที่จะได้รับการเลื่อนตำแหน่ง
- 36 จาก CONSULTANT สู่การเป็น
TEAM BUILDER

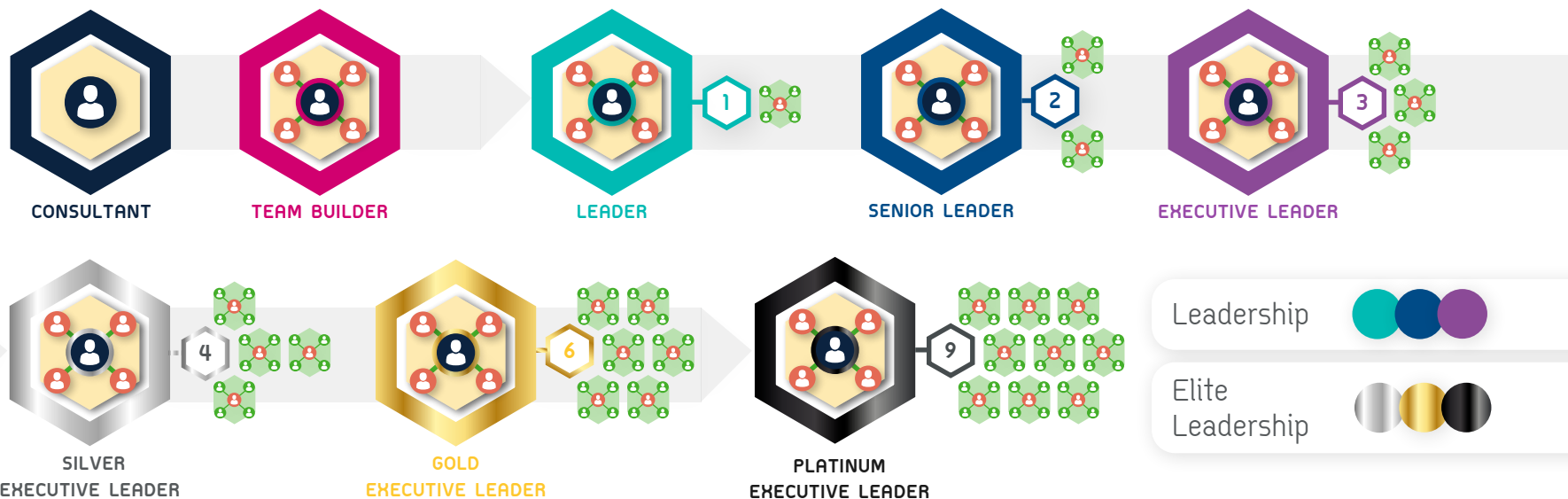
BUILDING BLOCK

ตามแผนรายได้



การเลื่อนตำแหน่ง และวิธีที่จะได้รับการเลื่อนตำแหน่ง

ในรีนา-แวร์ คุณสามารถเลื่อนตำแหน่งได้ 7 ครั้ง จากทั้งหมด 8 ระดับ เริ่มจาก Consultant จนถึง Executive Leader Platinum: จาก Consultant สู่ Team Builder (ระดับ) สู่ระดับ Leaders (3 ระดับ) และ ระดับ Elite Leaders (3 ระดับ)



เลื่อนตำแหน่ง จะเป็นไปโดยอัตโนมัติ เมื่อคุณมีคุณสมบัติครบตามกำหนด จะช้าหรือเร็ว ขึ้นอยู่กับคุณเอง!

คุณสามารถสร้างรายได้ในหลายวิธี ที่ได้แสดงให้เห็นตามตัวอย่างที่ผ่านมา แผนรายได้จะให้รางวัลกับคุณดังนี้:



เงินค่าคอมมิชชั่นเมื่อคุณขายได้



เงินโบนัส จากยอดขายส่วนตัว



เงินโบนัส จากยอดขายของคนที่คุณชักชวนเข้ามา



เงินโบนัส จากยอดขายของกลุ่มส่วนตัวของคุณ (ไม่ว่าคุณจะเป็นคนชักชวนเข้ามาหรือไม่ก็ตาม)



เงินโบนัส จากยอดขายขององค์กรที่คุณสร้างขึ้น



เลื่อนตำแหน่งโดยอัตโนมัติ เมื่อคุณมีคุณสมบัติครบตามกำหนด

รางวัลเกือบทั้งหมดมาจากการสร้างทีมหนึ่งทีมหรือหลายๆทีม ดังนั้น ณ จุดเริ่มต้น ให้มุ่งเน้นในการที่จะได้รับการเลื่อนตำแหน่งจาก consultant สู่ Team Builder



ผลประโยชน์ ในระดับ Consultant

- 15% - เงินคอมมิชชั่นจากยอดขายส่วนตัวของคุณ (จ่ายรายวัน)
- สูงสุด 9% - เงินโบนัสยอดขายส่วนตัว (PSB) (จ่ายทุก 2 สัปดาห์)
- 3% - เงินโบนัสแนะนำผู้แทน (Recruiting Bonus) (จ่ายทุก 2 สัปดาห์)
- สูงสุด 9% - เงินโบนัสพัฒนาทีม (GDB) สำหรับการขายของคนอื่น ที่อยู่ในกลุ่มส่วนตัวของคุณ (จ่ายทุก 2 สัปดาห์)



ผลประโยชน์ ในระดับ Team Builder

- 15% - เงินคอมมิชชั่นจากยอดขายส่วนตัวของคุณ (จ่ายรายวัน)
- สูงสุด 12% - เงินโบนัสยอดขายส่วนตัว (PSB) (จ่ายทุก 2 สัปดาห์)
- 3% - เงินโบนัสแนะนำผู้แทน (Recruiting Bonus) (จ่ายทุก 2 สัปดาห์)
- สูงสุด 12% - เงินโบนัสพัฒนาทีม (GDB) สำหรับการขายของคนอื่น ที่อยู่ในกลุ่มส่วนตัวของคุณ (จ่ายทุก 2 สัปดาห์)

การเลื่อนตำแหน่ง การก้าวสู่อีกหนึ่งระดับ และ ได้รับตำแหน่งใหม่

มีคุณสมบัติครบ รักษาสถานะ และ ได้รับการจ่ายเงินในระดับและตำแหน่งนั้น ๆ

จาก CONSULTANT สู่การเป็น TEAM BUILDER

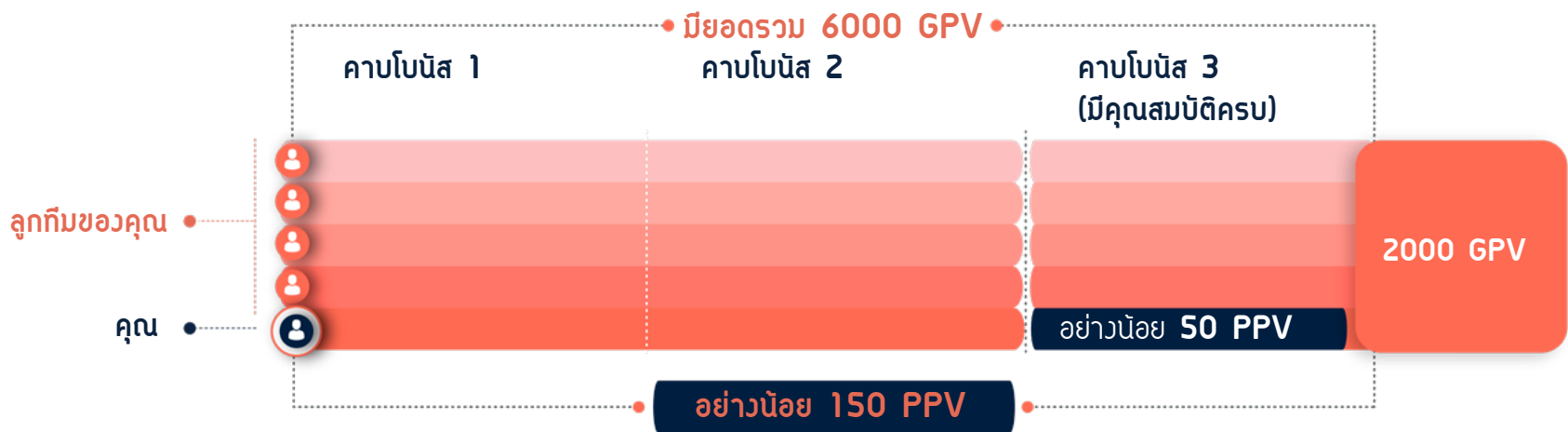
สภาพการเป็น “ผู้แทนขายตรงอิสระขอรีนา-แวร์” ที่ยังคงมีผลบังคับ (Active) นั้น จะถูกพิจารณาระหว่าง 13 คาบโบนัสน์ ในการที่จะรักษาสภาพการเป็นผู้แทนฯ ที่มีผลบังคับ (Active) นั้น คุณต้องมีคะแนนรวมกันแล้วไม่ต่ำกว่า 250 PPV (Personal Sales points) ในระหว่าง 13 คาบโบนัสน์ที่ผ่านมา

ในการมีคุณสมบัติเป็น Consultant (รักษาสถานะ และ ได้รับการจ่ายเงิน) คุณต้องมี 50 PPV ต่อคาบโบนัสน์ คุณสามารถมีอย่างน้อย 50 PPV ได้ ยกตัวอย่างเช่นโดยการขายชุดกรอนน้ำพกรรีนา-แวร์ เพียงชุดเดียว เป็นต้น

ในการที่จะได้รับการเลื่อนตำแหน่งเป็น **Team Builder** (ได้รับตำแหน่ง) คุณต้องมีอย่างน้อย:

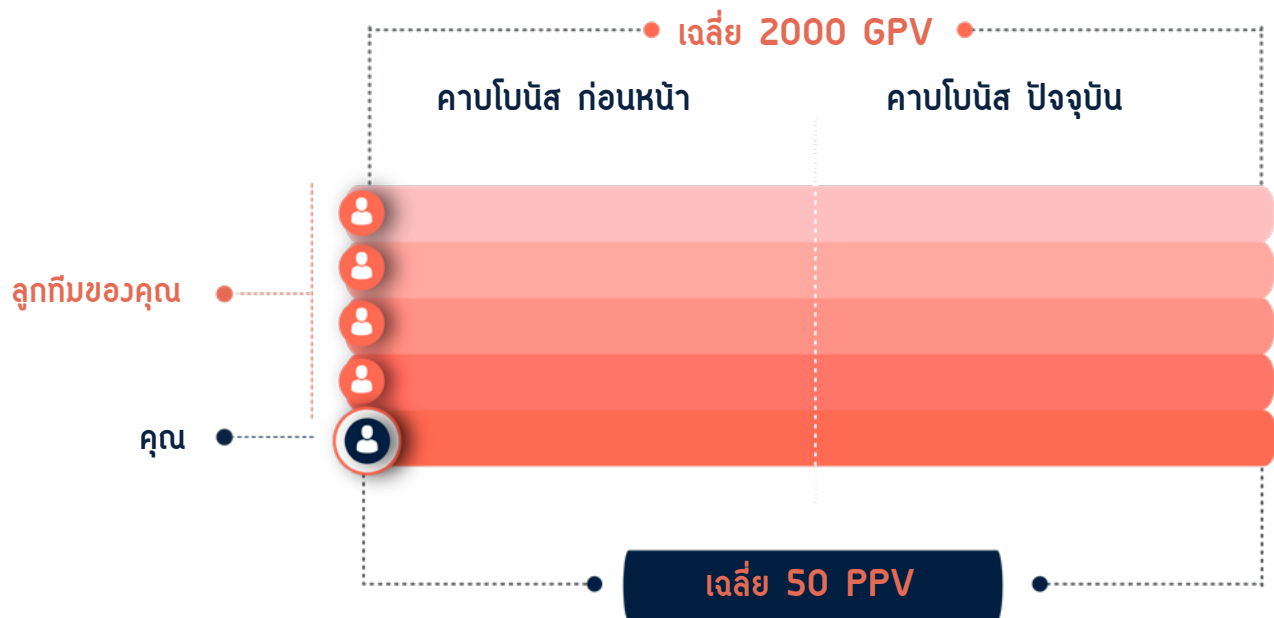
- มี **6000 GPV (Group Sales Points)** ภายใน 3 คาบโบนัสติดต่อกัน รวมกับ:
- มี อย่างน้อย **150 PPV (Personal Sales Points)** ภายใน 3 คาบโบนัสเดียวกัน

ในระหว่างคาบโบนัสที่มีคุณสมบัติครบนั้น (คาบโบนัสที่ 3) คุณจะต้องมี 2000 GPV รวมกับ 50 PPV เป็นอย่างน้อย



ในการมีคุณสมบัติ **Team Builder** คุณต้องมีอย่างน้อย:

- ยอดรวม **2000 GPV** ต่อคาบโบนัสน์ หรือ เฉลี่ยระหว่างคาบโบนัสน์ปัจจุบันและคาบโบนัสน์ก่อนหน้า รวมกับ:
- ยอดรวม **50 PPV** ต่อคาบโบนัสน์ หรือ เฉลี่ยระหว่างคาบโบนัสน์ปัจจุบันและคาบโบนัสน์ก่อนหน้า



แล้ว อะไรคือกุญแจสำคัญในการสร้างทีม และ ก้าวสู่การเป็น Team Builder

กุญแจสำคัญคือ การหาลูกทีม หาเพื่อสร้าง**กลุ่มส่วนตัวของคุณ** ขึ้นมา เมื่อคุณมีกลุ่มแล้ว ความมุ่งมั่นทำงานของคุณไม่ว่าจะเรื่องการสรรหาผู้แทนใหม่ และการขาย จะถูกนำไปรวมเข้ากับความมุ่งมั่นทำงานของคนอื่น ๆ และ จะทำให้คุณบรรลุเป้าหมายได้ง่ายขึ้น

กลุ่มส่วนตัวของคุณ คือสิ่งสำคัญพื้นฐานของคุณ คือบล็อกในการก่อสร้างก้อนแรกของคุณ คือรากฐานขององค์กรของคุณ



- 41 ชักชวนเข้าร่วมงานก่อน หลังจากนั้นค่อยขาย
- 43 ทำให้มากกว่าสิ่งที่กำหนดขั้นต่ำไว้
- 47 สอนผู้อื่นถึงวิธีการ “ชักชวนเข้าร่วมงานก่อน หลังจากนั้นค่อยขาย”

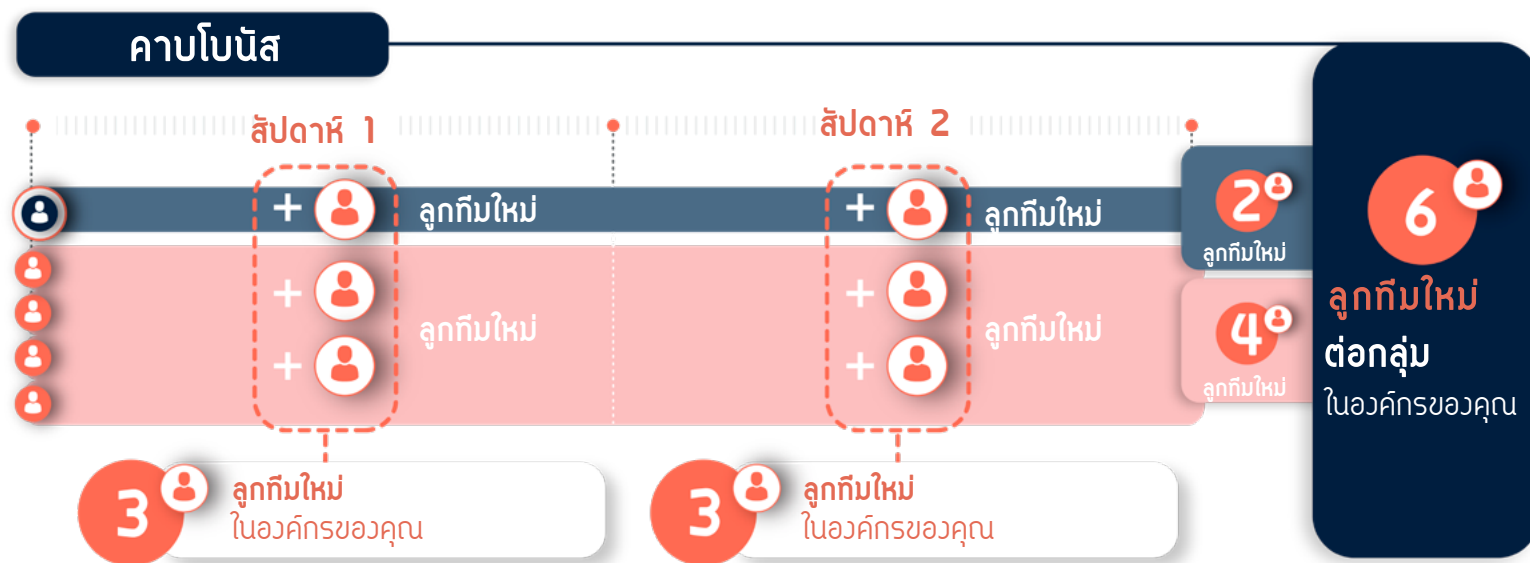
A photograph of two hikers standing on a rocky mountain peak, high-fiving each other. They are silhouetted against a bright blue sky and a vast, hazy mountain range in the background. The hiker on the left is wearing a dark jacket, dark pants, and a cap. The hiker on the right is wearing a dark jacket, dark pants, a cap, and a backpack.

โอกาสในการได้รับประโยชน์ที่มากที่สุด
จากแผนรายได้

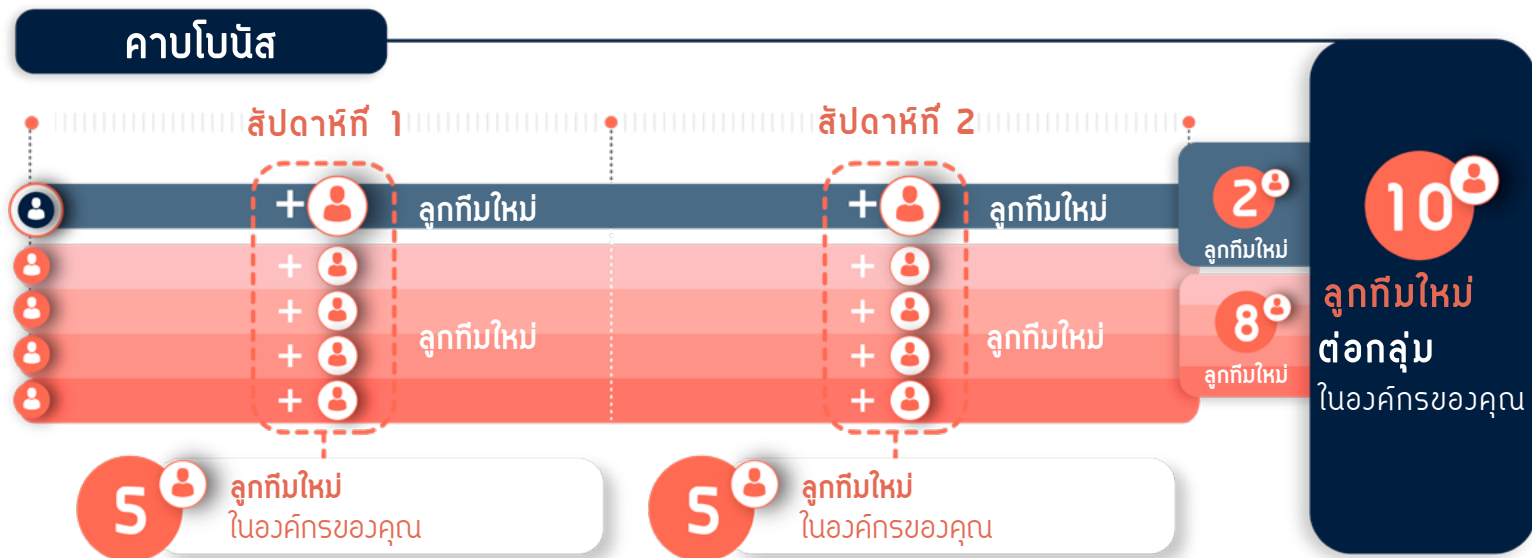
ชักชวนเข้าร่วมวานก่อน หลังจากนั้นค่อยขาย

ร่วมกับกลุ่มของคุณ มุมันที่จะหาลูกทีมเพิ่มให้ได้ **3 คน ต่อสัปดาห์** (หรือ **6 คนต่อคาบไบนัส**):

- ค้นหาลูกทีมใหม่ส่วนตัวให้ได้อย่างน้อย **1 คน ต่อสัปดาห์** (หรือ **2 คน ต่อคาบไบนัส**)
- ให้กลุ่มของคุณหาลูกทีมใหม่ให้ได้อย่างน้อยอีก **2 คน ต่อสัปดาห์** (หรือ **4 คน ต่อคาบไบนัส**)



เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่มากที่สุด ให้แต่ละคนในกลุ่มของคุณ หาลูกทีมใหม่ให้ได้อย่างน้อย 1 คน ต่อสัปดาห์ (หรือ 2 คน ต่อคาบโบนัส) และ เมื่อรวมกันจะได้คนใหม่ 5 คน ต่อสัปดาห์ (หรือ 10 คน ต่อคาบโบนัส)



นอกเหนือจากการหาลูกทีมใหม่แล้ว ให้กลุ่มของคุณขายสินค้าให้ได้คะแนน GPV ขึ้นต่ำตามที่ได้กำหนดไว้ในตำแหน่งที่คุณต้องการจะทำได้ด้วย

ทำให้มากกว่าสิ่งที่กำหนดขึ้นต่ำไว้

ถ้าคุณทำได้แค่ข้อกำหนดขั้นต่ำ คุณอาจจะบรรลุเป้าหมายในระยะสั้น แต่คุณจะไม่มีความมั่นคงในการเติบโตในระยะยาวได้ สถานการณ์ของคุณจะมีความเสี่ยงที่จะเปลี่ยนแปลงไปได้ง่าย ๆ

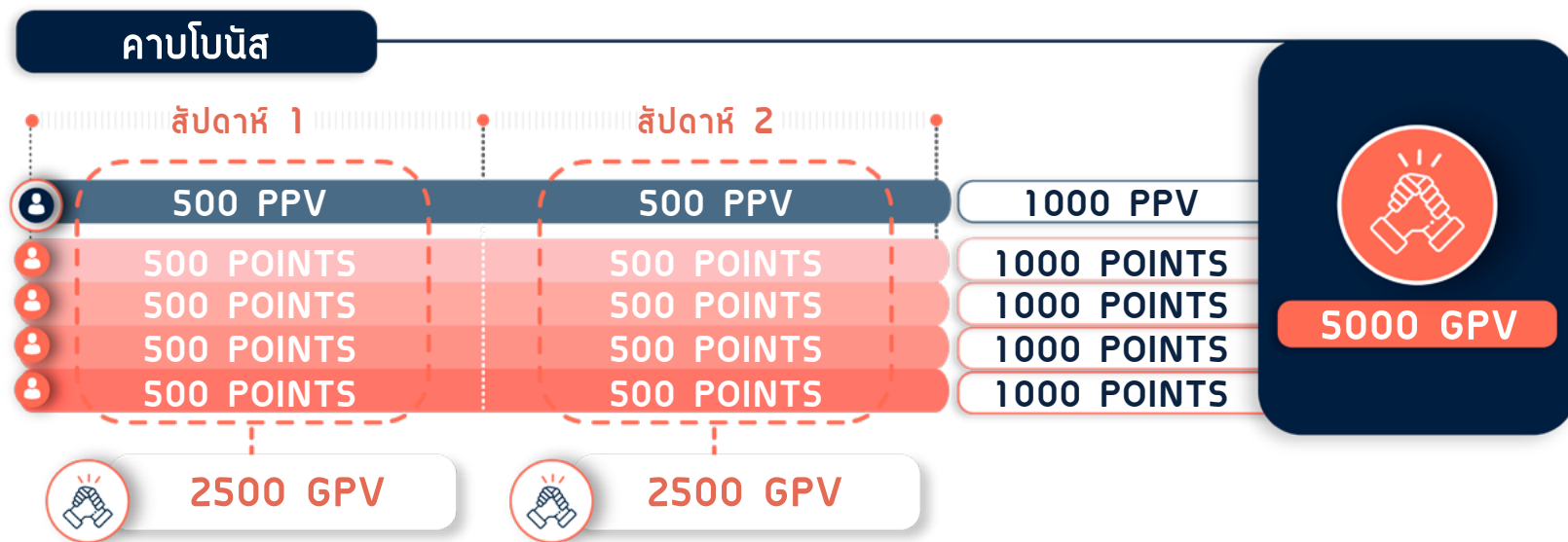
ยกตัวอย่างเช่น เมื่อบางคนในกลุ่มส่วนตัวของคุณ ได้สร้างกลุ่มส่วนตัวที่มีคุณสมบัติครบขึ้นมา และ ได้รับการเลื่อนตำแหน่งเป็น Team Builder จำนวนคะแนน GPV ของเขาจะไม่ถูกนับรวมให้กับคะแนน GPV ของคุณอีกต่อไป เมื่อมันเกิดขึ้น หรือถ้าบางคนเลิกทำ หรือ มีใบสั่งซื้อถูกยกเลิก ความเสี่ยงของคุณในการที่จะไม่สามารถทำคะแนนขั้นต่ำตามที่กำหนดไว้ก็จะเกิดขึ้นได้

ในการสร้างธุรกิจให้แข็งแกร่ง ธุรกิจที่สามารถทนกับความเปลี่ยนแปลงได้ คุณจะต้องทำให้มีการชักชวนคนเข้าร่วมทีมและมีการขายอย่างต่อเนื่องตลอดเวลา



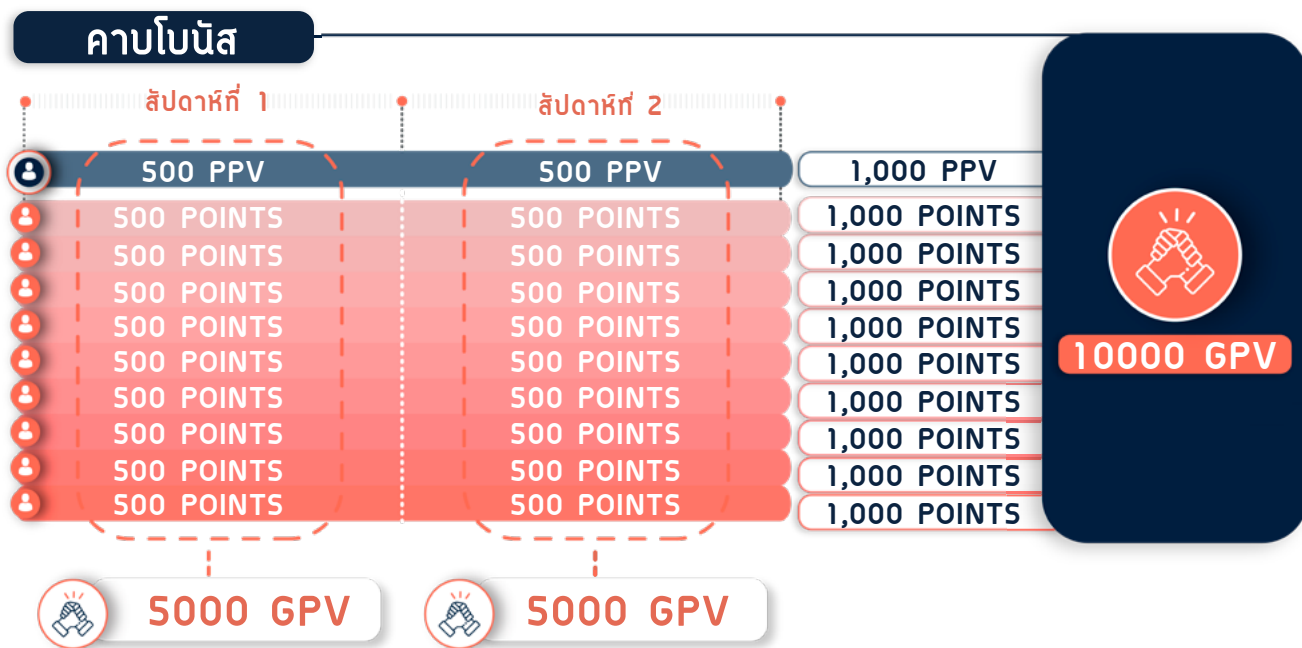
ในช่วงเริ่มต้น คุณมุ่งเน้นไปในเรื่องการสร้างกลุ่มที่มี 5 คน (รวมตัวคุณเองด้วย) และ ช่วยกันทำคะแนน 2500 คะแนนต่อสัปดาห์ (5000 คะแนนต่อคาบโบนัสน์) ประกอบไปด้วย:

- จากตัวคุณ 500 คะแนนต่อสัปดาห์ (1000 คะแนนต่อคาบโบนัสน์)
- จากแต่ละคนในกลุ่ม 500 คะแนนต่อสัปดาห์ (1000 คะแนนต่อคาบโบนัสน์)



หลังจากนั้น คุณควรที่จะมุ่งมั่นทุ่มเทในการสร้างกลุ่มที่มีคน 10 คน และ ช่วยกันทำคะแนน 5000 คะแนนต่อสัปดาห์ (10000 คะแนนต่อคาบไบนัส) ที่ต้องเป็นเช่นนี้เพราะว่า กลุ่มที่มีคนเพียง 5 คน อาจไม่มีความสม่ำเสมอในการที่จะทำคะแนนที่ต้องการในแต่ละสัปดาห์ หรือ คาบไบนัสได้ (บางคนอาจจะไม่สามารถหาลูกทีมหรือขายได้ตลอดเวลา)

กลุ่มที่มี 10 คนจะสามารถให้ผลงานที่มีความสม่ำเสมอได้ ความมุ่งมั่นทุ่มเทของแต่ละคนที่สามารถทำคะแนนได้เหมือนเดิม (500 คะแนนต่อสัปดาห์ และ 1000 ต่อคาบไบนัส) แต่ผลงานรวมของกลุ่มจะเพิ่มขึ้น



ให้ลองนึกภาพแก้วน้ำที่มีรอยร้าว ถ้าคุณเติมน้ำลงไปและหยุด ในท้ายที่สุดน้ำทั้งหมดก็จะไหลออกจนหมดตามรอยร้าวนั้น และ แก้วก็จะว่าวปล่าวไม่มีน้ำ แต่ถ้าคุณค่อยเติมน้ำลงไปเรื่อย ๆ ให้มากกว่า น้ำที่ซึมออกตามรอยร้าว แก้วน้ำก็จะเต็มอยู่เสมอ และ ล้นออกมาได้ในท้ายที่สุด



รายละเอียดเพิ่มเติมวิธีที่จะทำให้ธุรกิจของคุณเติบโต ไปดูได้ที่ส่วนขอ “ก้าวสู่การเป็นผู้มีระดับต่าง ๆ”

สอนผู้อื่นถึงวิธีการ “ชักชวนเข้าร่วมวานก่อน หลังจากนั้นค่อยขาย”

ในการที่จะทำให้มีการชักชวนคนเข้าร่วมทีม และ มีการขายอย่างต่อเนื่องตลอดเวลา (ทำให้แก้วน้ำเต็มอยู่ตลอดเวลา) การสอนลูกทีมแต่ละคนของคุณถึงวิธีการ “ชักชวนเข้าร่วมวานก่อน หลังจากนั้นค่อยขาย” จากประสบการณ์ของเรา ลูกทีมผู้ที่ทำการชักชวนคนเข้าร่วมทีมและขายไปด้วยจะอยู่ได้นาน และ ประสบความสำเร็จมากกว่าลูกทีมที่มัวเน้นในเรื่องขายอย่างเดียว

ผู้แทนใหม่ ผู้ที่ชักชวนคนอื่นเข้าร่วมด้วย มีแนวโน้มที่จะมีความรับผิดชอบต่อสมาชิกใหม่ ๆ เหล่านั้น: เขา หรือ เธอ จะเรียนรู้จากการสอนสมาชิกใหม่ และ รายได้ของเขา หรือ เธอ จะเพิ่มมากขึ้นจากการที่ได้พัฒนากลุ่มของเขา ยกตัวอย่างเช่น เวนโบนิสแนะนำผู้แทน (Recruiting Bonus) ที่เขาจะได้รับจากยอดขายของคนที่เขาชักชวนเข้ามา ตามที่ได้อธิบายไว้ก่อนหน้านี้ในการสัมมนา

สอนให้คนในกลุ่มของคุณ สร้างทีมของเขาขึ้นมา ช่วยพวกเขาให้ก้าวสู่การเป็นผู้นำ ให้นึกภาพกระบวนการ คล้าย ๆ การปลูกต้นผลไม้ เมื่อคุณได้เริ่มหว่านเมล็ดลงไป คุณจะยังไม่เห็นผลลัพธ์ (วอกความ) ในทันที และ ไม่ใช่ทุกเมล็ดจะงอก





แต่ด้วยการดูแลที่เหมาะสม เมล็ดเป็นจำนวนมากก็จะงอกงามเติบโต เป็นต้นไม้ได้ใบไม้ที่สุด และ พวกมันจำนวนมากก็จะให้ดอกผลกับคุณ ได้ทุก ๆ ปี

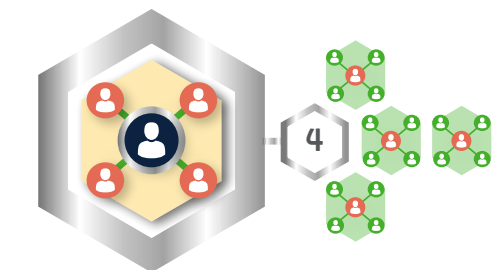
นอกจากนั้น ดอกผลจากต้นไม้เหล่านี้ ก็จะทำให้เมล็ดพันธุ์ใหม่ออกมาเป็นจำนวนมาก ถ้าได้รับการปลูก และ ดูแล เมล็ดพันธุ์เหล่านั้นจะสามารถให้ต้นไม้ต้นใหม่ เป็นจำนวนมากแก่คุณด้วย และ ในท้ายที่สุด คุณจะมีสวนผลไม้ที่จะให้ดอกผล และ เมล็ดพันธุ์กับคุณในทุก ๆ ปี ตลอดไป



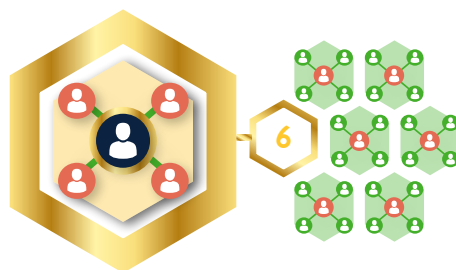
คล้าย ๆ กัน กระบวนการการสร้างธุรกิจด้วยการชักชวนคนเข้าร่วมทีม และ การสอนผู้อื่น อาจจะทำให้เวลาบ้างในตอนแรกเริ่ม แต่ผลลัพธ์ที่คุณจะได้ อาจจะมากกว่า ถึง 10 เท่า กับการที่คุณจะมุ่งมั่นเพียงผลลัพธ์ระยะสั้นด้วยการขายเพียงอย่างเดียว

การสอนผู้อื่น คือ ส่วนหนึ่งของกลยุทธ์ระยะยาว ที่จะสร้างองค์กรขายรีนา-แวร์ของคุณ ย่อมมีผู้คนในกลุ่มของคุณเติบโต และ สร้างกลุ่ม และ องค์กรของเขาขึ้นมาเองมากเท่าไร คุณก็จะเติบโตได้มากเท่านั้น เพราะว่าคุณจะได้รับรางวัลรายได้จากทุก ๆ กลุ่มที่อยู่ภายใต้องค์กรของคุณ

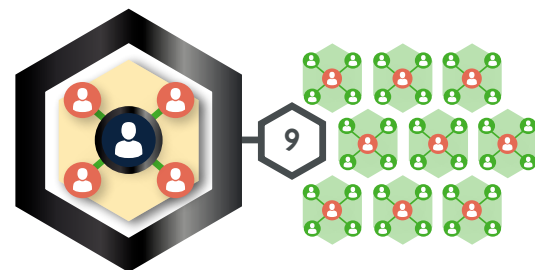
การเติบโตที่แท้จริง จะไม่ได้มาเพียงว่าย ๆ ด้วยการเพิ่มจำนวนสมาชิกเข้าสู่ทีมของคุณ มันมาจากการเพิ่มจำนวนลูกทีมที่เขาทำการชักชวนคนเข้าร่วมทีมขาย และ สร้างองค์กรของเขาขึ้นมา การทำให้พวกเขาได้ก้าวหน้ายิ่งขึ้น พวกเขาจะช่วยทำให้คุณก้าวไปข้างหน้าด้วยเช่นกัน เมื่อเขาเติบโต คุณก็เติบโตด้วย ดังนั้น ในการที่จะเลื่อนตำแหน่งของคุณเองได้ คุณต้องช่วยให้คนอื่นได้รับการเลื่อนตำแหน่งก่อน



SILVER
EXECUTIVE LEADER



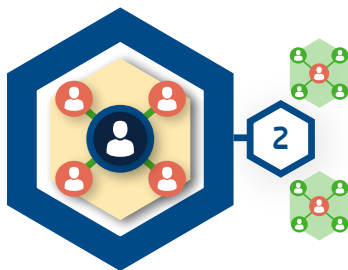
GOLD
EXECUTIVE LEADER



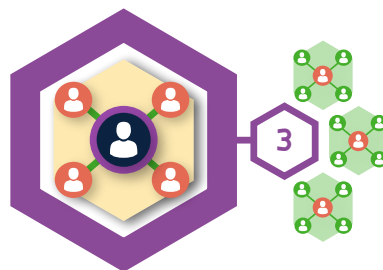
PLATINUM
EXECUTIVE LEADER



LEADER



SENIOR LEADER



EXECUTIVE LEADER



CONSULTANT



TEAM BUILDER

52 คำถาม

62 คำตอบ



ถ้าคุณใช้มือถือในการฝึกอบรมนี้ ให้ใช้ปากกาหรือดินสอ และ ระบายปล่าวในการตอบคำถาม



การประเมินผล ส่วนที่ 1

คำถาม

ตอบคำถาม 20 ข้อต่อไปนี้เกี่ยวกับการสัมมนานี้ ตรวจสอบคำตอบของคุณ และ ให้ 1 คะแนน ในแต่ละคำตอบที่ถูกต้อง หลังจากนั้นให้รวมคะแนนของคุณที่ได้ พร้อมอ่านคำแนะนำต่าง ๆ ที่ได้

11 วิธีที่ดีที่สุด ในการที่จะทำให้ธุรกิจรินา-แวร์ประสบความสำเร็จคือ:

- A มุ่งเน้น ในเรื่องงานขาย เพราะว่ารินา-แวร์ได้มอบเงินคอมมิชชั่นจากยอดขาย ☐
- B มุ่งเน้น ในการชักชวนคนเข้าร่วม เพราะว่ามันจะมอบรางวัลให้กับคุณได้ในทันที ☐
- C มุ่งเน้น ในการชักชวนคนเข้าร่วม และ สอนผู้อื่นให้ “ชักชวนเข้าร่วมงานก่อน” เพราะว่ามันจะช่วยสร้างองค์กรขายขึ้นมาได้ ☐

21 Personal Point Volume (PPV) คืออะไร?

- A คะแนนรวม ที่คุณได้จากยอดขายส่วนตัวของคุณ ☐
- B คะแนนรวม ที่คุณได้จากยอดขายของกลุ่มของคุณ ☐
- C คะแนนที่คุณได้รับจากการขายสินค้าแต่ละชิ้น ☐

3| Group Point Volume (GPV) คืออะไร?

- A คะแนนรวม ที่คุณได้จากยอดขายส่วนตัวของคุณ ☐
- B คะแนนรวม ที่คุณได้จากยอดขายของกลุ่มของคุณ ☐
- C คะแนนรวมจากการขาย ที่ใช้ในการคำนวณเงินคอมมิชชั่นของคุณ ☐

4| ข้อความที่เกี่ยวข้องกับคาบโบนัสใดถูกต้อง?

- A มี 52 ครั้งต่อปี ☐
- B ช่วงระยะเวลา 3 สัปดาห์ ☐
- C เกิดขึ้นทุกสัปดาห์เว้นสัปดาห์ ☐

5I ในฐานะที่เป็น Consultant ไม่มีกลุ่ม คุณจะได้รับ?

- A เงินคอมมิชชั่นจากยอดขายส่วนตัวเท่านั้น
- B ทั้งเงินคอมมิชชั่นและเงินโบนัสจากยอดขายส่วนตัว
- C เงินโบนัสจากยอดขายส่วนตัวเท่านั้น

☐☐☐**6I** ในฐานะที่เป็น Consultant ที่มีกลุ่มส่วนตัว คุณจะได้รับ?

- A เช่นเดียวกับ Consultant ที่ไม่มีกลุ่มได้รับ บวก เงินโบนัสแนะนำผู้แทน
- B เช่นเดียวกับ Consultant ที่ไม่มีกลุ่มได้รับ บวก เงินโบนัสพัฒนากลุ่ม (GDB)
- C เช่นเดียวกับ Consultant ที่ไม่มีกลุ่มได้รับ บวก เงินโบนัสแนะนำผู้แทน และ เงินโบนัสพัฒนากลุ่ม (GDB)

☐☐☐

7| กันทิที่คุณเริ่มต้นสร้างทีม คะแนนอะไรที่จะเพิ่มขึ้นในกันทิ?

- A** คะแนนการขายของกลุ่มของคุณ (GPV)
- B** คะแนนการขายส่วนตัวของคุณ (PPV)
- C** Point Value (PV)

☐☐☐**8|** เวนโบนัสนักพัฒนาทีม (GDB) คืออะไร?

- A** ผลต่างระหว่างเวนโบนัสนำผู้แทนของคุณ กับ ขอลูกทีมแต่ละคนที่อยู่ในกลุ่มส่วนตัวของคุณ
- B** ผลต่างระหว่างเวนโบนัสนักพัฒนาทีมจากยอดขายส่วนตัวของคุณ กับ ขอลูกทีมแต่ละคนที่อยู่ในกลุ่มส่วนตัวของคุณ
- C** ผลต่างระหว่างเวนคอมมิชชั่นของคุณ กับ ขอลูกทีมแต่ละคนที่อยู่ในกลุ่มส่วนตัวของคุณ

☐☐☐

9| ใครที่มีสิทธิ์ได้รับ เงินโบนัสพัฒนากลุ่ม (GDB)?

- A** ทุกคนในองค์กรขอของคุณ ☐
- B** ทุกคนในองค์กรขอของคุณ ที่มีตำแหน่งตั้งแต่ Team Builder เป็นต้นไป ☐
- C** เฉพาะสมาชิกในทีมส่วนตัวคุณเท่านั้น ☐

10| ในฐานะ Team Builder รายได้ของคุณเท่ากับ?

- A** เงินคอมมิชชั่น บวก เงินโบนัสจากยอดขายส่วนตัว (PSB) ☐
- B** เงินคอมมิชชั่น บวก เงินโบนัสแนะนำผู้แทน (Recruiting Bonus) ☐
- C** เงินคอมมิชชั่น บวก เงินโบนัสจากยอดขายส่วนตัว (PSB) บวก เงินโบนัสแนะนำผู้แทน (Recruiting Bonus) และ เงินโบนัสพัฒนากลุ่ม (GDB) ☐

111 การมีคุณสมบัติครบ (Qualify) หมายถึง?

- A** การได้รับการเลื่อนตำแหน่งไประดับใดระดับหนึ่ง ☐
- B** การที่ได้รักษาตำแหน่งในระดับใดระดับหนึ่ง ☐
- C** การรักษาสถานะ และ ได้รับการจ่ายเงินในระดับและตำแหน่งนั้น ๆ ☐

121 ข้อกำหนดขั้นต่ำในการที่จะได้รับการเลื่อนตำแหน่งเป็น Team Builder มีอะไรบ้าง?

- A** มี 6000 GPV รวมตัว มี 150 PPV เป็นอย่างน้อย ภายใน 3 คาบโบนัสติดต่อกัน ☐
- B** มี 3000 GPV รวมตัว มี 50 PPV เป็นอย่างน้อย ภายใน 3 คาบโบนัสติดต่อกัน ☐
- C** มี 2000 GPV รวมตัว มี 50 PPV เป็นอย่างน้อย ต่อคาบโบนัส หรือเฉลี่ยระหว่างคาบโบนัสปัจจุบัน กับ คาบโบนัสก่อนหน้านั้น ☐

13| ข้อกำหนดขั้นต่ำในการมีคุณสมบัติครบสำหรับ **Team Builder** มีอะไรบ้าง?

- A** มี 2000 GPV รวมทัง มี 50 PPV เป็นอย่างน้อย ต่อคาบโบนัสน์ สำหรับ 2 คาบโบนัสน์ติดต่อกัน ☐
- B** มี 2000 GPV รวมทัง มี 500 PPV เป็นอย่างน้อย ต่อคาบโบนัสน์ สำหรับ 2 คาบโบนัสน์ติดต่อกัน ☐
- C** มี 2000 GPV รวมทัง มี 50 PPV เป็นอย่างน้อย ต่อคาบโบนัสน์ หรือ เฉลี่ยระหว่างคาบโบนัสน์ปัจจุบัน กับ คาบโบนัสน์ก่อนหน้านั้น ☐

14| ในการทำให้ธุรกิจของคุณเติบโตอย่างมั่นคง ในแต่ละสัปดาห์คุณและลูกทีมของคุณควรจะต้องชักชวนคนให้เข้าเป็นสมาชิกใหม่กี่คน?

- A** อย่างน้อย 1 ☐
- B** อย่างน้อย 2 ☐
- C** อย่างน้อย 3 ☐

15 | คะแนนจากยอดขายส่วนตัว (PPV) ขึ้นต่ำในแต่ละสัปดาห์ที่คุณต้องทำเป็นเท่าไร?

A 50

☐

B 500

☐

C 5000

☐

16 | ในแต่ละสัปดาห์ คุณควรพยายามที่จะทำการสาริตให้ได้ขึ้นต่ำเท่าไร?

A อย่างน้อย 3

☐

B อย่างน้อย 4

☐

C อย่างน้อย 10

☐

17 | การทำให้มากกว่าขั้นต่ำที่กำหนดไว้ เป็นสิ่งสำคัญเพราะอะไร?

- A** มันจะช่วยเรื่องความมั่นคงของธุรกิจของคุณในระยะยาว ☐
- B** มันจะป้องกันคุณจากการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ได้ เช่น การที่มีลูกทีมออกจากกลุ่มคุณไป เป็นต้น ☐
- C** ที่พูดมาข้างต้นทั้งหมด ☐

18 | ผู้แทนใหม่ ผู้ที่ชักชวนคนอื่นเข้าร่วมด้วย มีแนวโน้มที่จะมีความรับผิดชอบต่อสมาชิกใหม่ ๆ เหล่านั้น เพราะอะไร?

- A** การสรรหาผู้แทนใหม่ทำให้มีงานทำตลอด ☐
- B** รายได้ของเขา หรือ เธอ จะเพิ่มมากขึ้นจากการสอน และ พัฒนากลุ่มของเขา ☐
- C** เขา หรือ เธอ ต่อกะยั่นจะขอพวกเขาให้อยู่ต่อ ☐

19| การเติบโตที่แท้จริงของธุรกิจมาจาก?

- A** การเพิ่มจำนวนสมาชิกผู้ทีมของคุณให้มากเข้าไว้
- B** การขายให้มากขึ้น ขายหลาย ๆ ผลิตภัณฑ์เข้าไว้
- C** การเพิ่มจำนวนลูกทีม ที่เขาทำการชักชวนคนเข้าร่วมทีม ขาย และ สอนผู้อื่น

☐☐☐**20| ข้อความใด ไม่ถูกต้อง?**

- A** การสอนผู้อื่น ไม่ใช่ส่วนหนึ่งของกลยุทธ์ระยะยาวที่จะสร้างองค์กรขายรีนา-แวร์ของคุณ
- B** เมื่อคุณช่วยผู้อื่นเติบโต คุณก็จะเติบโตด้วยเช่นกัน
- C** การสอนผู้อื่น คือ เวลาที่ได้ลงทุนไป เพื่อให้ได้ผลลัพธ์ที่มากกว่าหลายเท่าเมื่อเทียบกับการขายเพียงอย่างเดียว

☐☐☐

รวมคะแนน:

/20

คำตอบ

1| C

2| A

3| B

4| C

5| B

6| C

7| A

8| B

9| C

10| C

11| C

12| A

13| C

14| C

15| B

16| B

17| C

18| B

19| C

20| A

ย้อนกลับ



คุณทำได้ดีแค่ไหนแล้ว?	
คะแนนรวม	ข้อแนะนำ
0 - 11	เนื้อหาที่มีจำนวนมากขนาดนี้ อาจจะยากไปหน่อยสำหรับคุณในตอนนี้ ให้ทบทวนเนื้อหาต่าง ๆ และลองทำแบบฝึกหัด และ ประเมินผลอีกครั้งหนึ่ง
12 - 16	ทำได้ดีมาก! คุณได้เรียนรู้เนื้อหาของการสัมมนานี้เกือบหมดแล้ว ไปดูคำตอบที่คุณตอบผิด: และดูว่าคุณเข้าใจหรือไม่ว่าทำไมมันถึงผิด? ให้กลับไปดูเนื้อหา และ ทบทวนในส่วนนั้น ๆ อีกครั้ง
17 - 20	ยอดเยี่ยมมาก! คุณเข้าใจเนื้อหาทั้งหมด หรือ เกือบทั้งหมดของการสัมมนานี้แล้ว ตรวจสอบคำตอบที่คุณตอบผิด: และดูว่าคุณเข้าใจหรือไม่ว่าทำไมมันถึงผิด? ให้กลับไปดูเนื้อหา และ ทบทวนในส่วนนั้น ๆ อีกครั้ง

ส่วนที่ 2

65 ก้าวสู่การเป็นผู้นำระดับต่าง ๆ

67 LEADER และ SENIOR LEADER

72 จาก TEAM BUILDER สู่ LEADER
และ SENIOR LEADER

74 การเพิ่ม “BUILDING BLOCK”

ก้าวสู่การเป็นผู้นำระดับต่าง ๆ (LEADERSHIP LEVELS)



จนถึงตอนนี้ คุณน่าจะมีประสบการณ์ว่าแผนการสร้างรายได้ทำงานอย่างไร และพร้อมที่จะเลื่อนตำแหน่งให้สูงขึ้น นี่คือตัวอย่าง
สองขั้นแรกในระดับผู้นำ: Leader and Senior Leader



รายละเอียดเพิ่มเติมเกี่ยวกับผู้นำระดับต่าง ๆ ดูได้จาก คู่มือการทำธุรกิจ (RW950)



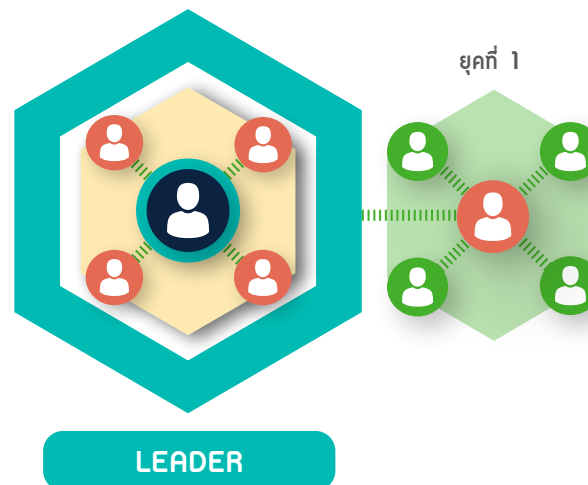
LEADER และ SENIOR LEADER

LEADER

Leader คือผู้แทนขายฯ ผู้ซึ่งได้สร้างกลุ่มส่วนตัวของเขาหรือเธอขึ้นมา บวกกับ มีกลุ่มที่มีคุณสมบัติครบ ยุคที่ 1 (1st Generation) 1 กลุ่ม

ยุค (Generation): แต่ละระดับของกลุ่มที่อยู่ใต้คุณ

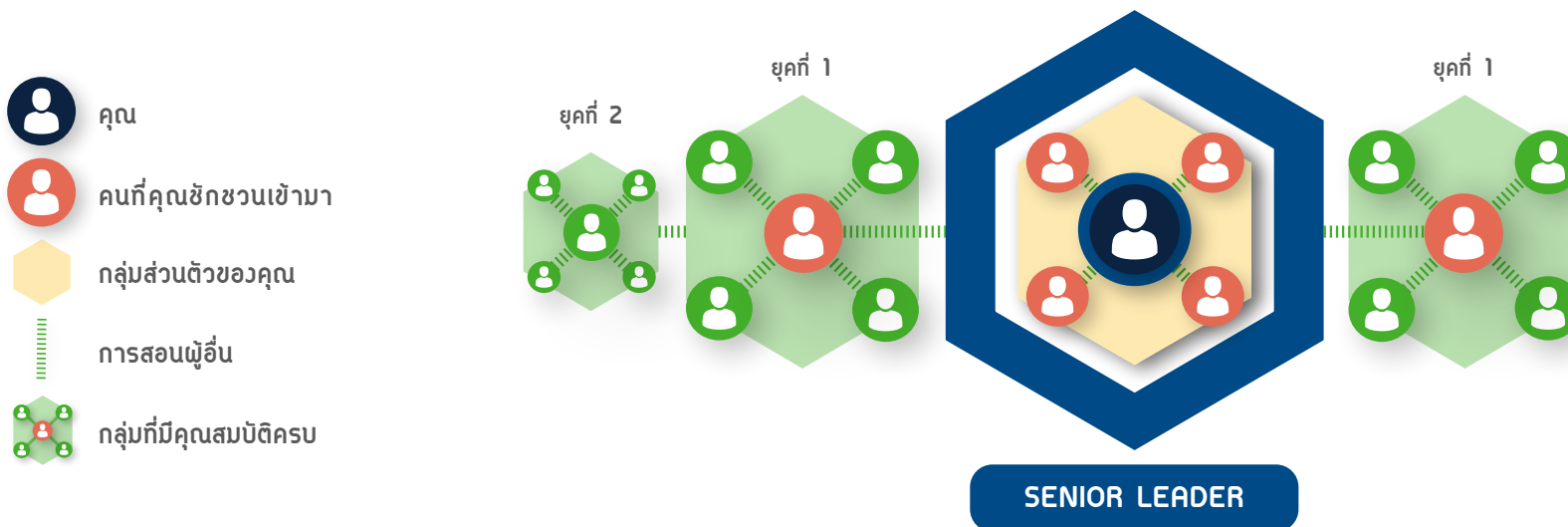
ยุคที่ 1 (1st Gen): เมื่อหนึ่งในคนที่คุณเป็นคนชักชวนเข้ามาได้เลื่อนตำแหน่งสู่ Team Builder และได้สร้างกลุ่มที่มีคุณสมบัติครบ กลุ่มนั้นจะเป็นกลุ่มที่มีคุณสมบัติครบยุคที่ 1 ขวของคุณ



SENIOR LEADER

Senior Leader คือ ผู้แทนชายๆ ผู้ซึ่งได้สร้างกลุ่มส่วนตัวของเขา หรือ เธอ ขึ้นมา บวกกับ มีกลุ่มที่มีคุณสมบัติครบ ยุคที่ 1 (1st Generation) 2 กลุ่ม Senior Leader บ่อยครั้งจะสามารถมีกลุ่มที่มีคุณสมบัติครบ ยุคที่ 2 (2nd Generation) ด้วย ตามตัวอย่างด้านล่างนี้

ยุคที่ 2 (2nd Gen): เมื่อหนึ่งในคนที่อยู่ในกลุ่มยุคที่ 1 ขวของคุณได้เลื่อนตำแหน่งสู่ Team Builder และ ได้สร้างกลุ่มที่มีคุณสมบัติครบ กลุ่มนั้นจะเป็นกลุ่มที่มีคุณสมบัติครบยุคที่ 2 ขวของคุณ



เมื่อคุณก้าวสู่การเป็น **Leader** คุณจะได้รับ:

- ทุกสิ่งที่ Team Builder ได้รับ ประกอบไปด้วย เบนโบนัสแนะนำผู้แทน 3% จากยอดขายส่วนตัวขอคนที่คุณชักชวนที่อยู่ในยุคที่ 1 ของคุณ (แม้ว่าเขาจะได้เลื่อนตำแหน่งสู่การเป็น Team Builder แล้วก็ตาม)
- เบนโบนัส Leader 5% คำนวณจาก Commission Value (CV) จากยอดขายที่ “Shipped” แล้วของแต่ละกลุ่มที่มีคุณสมบัติครบในยุคที่ 1 ของคุณ

เมื่อคุณก้าวสู่การเป็น **Senior Leader** คุณจะได้รับ

- ทุกสิ่งที่ Leader ได้รับ
- เบนโบนัส Leader 3% คำนวณจาก Commission Value (CV) จากยอดขายที่ “Shipped” แล้วของแต่ละกลุ่มที่มีคุณสมบัติครบในยุคที่ 2 ของคุณ

ในฐานะ Leader หรือ Senior Leader รายได้ของคุณ **e** คือ ยอดรวมขอผลประโยชน์ทั้งหมดขอ Team Builder **a** บวกกับ โบนัส Leader จากกลุ่มส่วนตัวของคุณ และ แต่ละกลุ่มที่มีคุณสมบัติครบใต้คุณ ในองค์กรของคุณ **b** **c-d**



จำนวนคน



ระดับ



PPV (คะแนนการขายส่วนตัว)



GPV (คะแนนการขายขงกลุ่ม)



เงินคอมมิชชั่น



PSB (เงินโบนัสจากยอดขายส่วนตัว)

Recruiting Bonus
(เงินโบนัสแนะนำผู้แทน)

GDB (เงินโบนัสพัฒนากลุ่ม) I รวม



LEADER

1,000

* 5,000

150

120

120

240



SENIOR LEADER

1,000

* 5,000

150

120

120

240

LEADER BONUSES

รวมผลประโยชน์ในระดับ TB ^a 630เงินโบนัสแนะนำผู้แทน
(ยุคที่ 1) $1,000 \times 3\% = \text{b}$

ยุคที่ 1

1 กลุ่มที่มีคุณสมบัติครบ: $5,000 \times 5\% = \text{c}$

ยุคที่ 2

N/A

จำนวนคะแนนที่ได้รับ เพื่อคำนวณ
การจ่าย I คาบโบนัส $\text{a} + \text{b} + \text{c} = \text{e}$ จำนวนคะแนนที่ได้รับ เพื่อคำนวณ
การจ่าย I ต่อปี $\text{e} \times 26 = 23,660$ รวมผลประโยชน์ในระดับ TB ^a 630 $2,000 \times 3\% = \text{b}$ 2 กลุ่มที่มีคุณสมบัติครบ: $10,000 \times 5\% = \text{c}$ 1 กลุ่มที่มีคุณสมบัติครบ: $5,000 \times 3\% = \text{d}$ $\text{a} + \text{b} + \text{c} + \text{d} = \text{e}$ $\text{e} \times 26 = 34,840$

คุณ将会เห็นความก้าวหน้าจากตำแหน่ง Consultant สู่ตำแหน่งผู้นำระดับแรกตามตารางด้านล่างนี้
สำหรับการจำลองในสกุลเงินประเทศของคุณ ให้ใช้ตารางในเมนูดรอปดาวนิของการสัมมนา

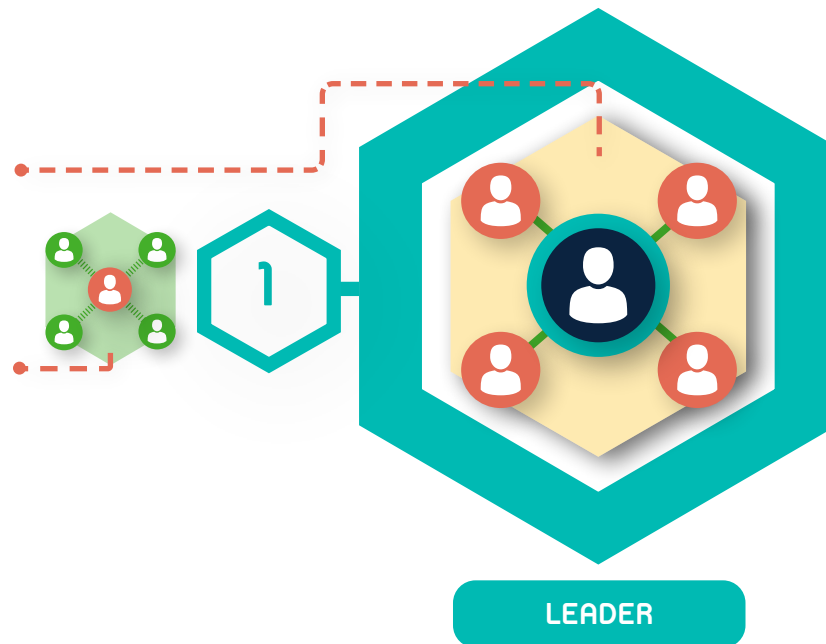
					
	CONSULTANT	CONSULTANT กับกลุ่มส่วนตัว	TEAM BUILDER	LEADER	SENIOR LEADER
	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
	1,000	4,000	5,000	5,000	5,000
	150	150	150	150	150
	$1,000 \times 6\% = 60$	$1,000 \times 9\% = 90$	$1,000 \times 12\% = 120$	120	120
	N/A	$3,000 \times 3\% = 90$	$4,000 \times 3\% = 120$	120	120
	N/A	$3,000 \times 3\% = 90$	$4,000 \times 6\% = 240$	240	240
LEADER BONUSES					
				รวมผลประโยชน์ในระดับ TB ^a 630	รวมผลประโยชน์ในระดับ TB ^a 630
	N/A	N/A	N/A	$1,000 \times 3\% = \text{b } 30$	$2,000 \times 3\% = \text{b } 60$
ยุคที่ 1	N/A	N/A	N/A	1 กลุ่มที่มีคุณสมบัติครบ: $5,000 \times 5\% = \text{c } 250$	2 กลุ่มที่มีคุณสมบัติครบ: $10,000 \times 5\% = \text{c } 500$
ยุคที่ 2	N/A	N/A	N/A	N/A	1 กลุ่มที่มีคุณสมบัติครบ: $5,000 \times 3\% = \text{d } 150$
	210	420	630	^a 630 + ^b 30 + ^c 250 = ^e 910	^a 630 + ^b 60 + ^c 500 + ^d 150 = ^e 1,340
	5,460	10,920	16,380	^e 910 $\times 26 = 23,660$	^e 1,340 $\times 26 = 34,840$

จาก TEAM BUILDER สู่ LEADER และ SENIOR LEADER

ในการที่จะได้เลื่อนตำแหน่ง และ มีคุณสมบัติการเป็น Leader คุณจะต้องมีคุณสมบัติต่าง ๆ ทั้งหมดตามที่กำหนดไว้สำหรับการเป็น Team Builder บวกด้วยการมี กลุ่มที่มีคุณสมบัติครบภายใต้คุณ ยุคที่ 1 จำนวน 1 กลุ่ม

นี่หมายความว่า คุณต้องมี:

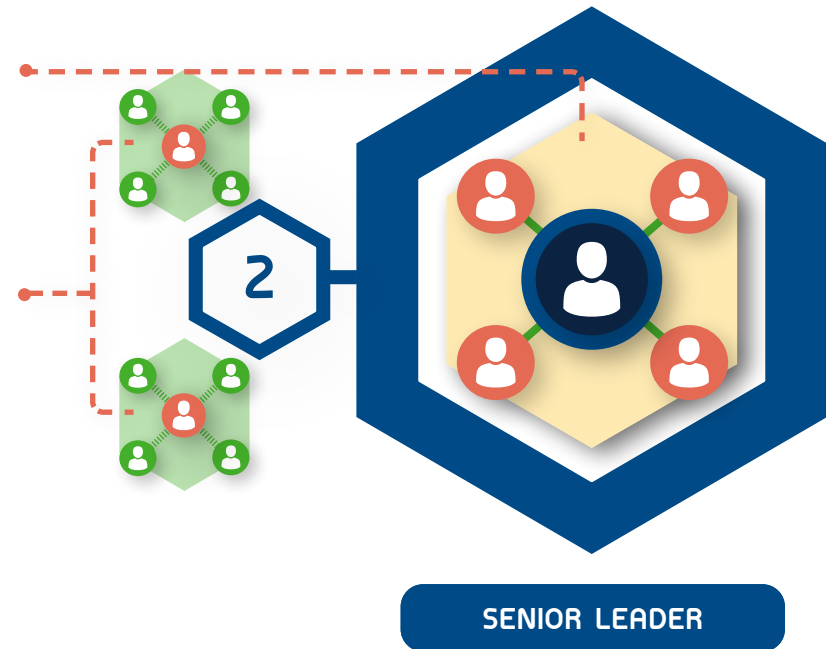
- กลุ่มส่วนตัวของคุณ (และกลุ่มนี้จะต้องมีคุณสมบัติครบ เช่น ต้องมี GPV ครบตามต้องการ)
- มี 1 กลุ่มข่าวล่าวคุณ และ เป็นกลุ่มที่มีคุณสมบัติครบ



ในการที่จะได้เลื่อนตำแหน่ง และมีคุณสมบัติการเป็น Senior Leader คุณจะต้องมีคุณสมบัติต่าง ๆ ทั้งหมดตามที่กำหนดไว้สำหรับการเป็น Team Builder บวกด้วยการมี กลุ่มที่มีคุณสมบัติครบภายใต้คุณ ยุคที่ 1 จำนวน 2 กลุ่ม

นี่หมายความว่า คุณต้องมี:

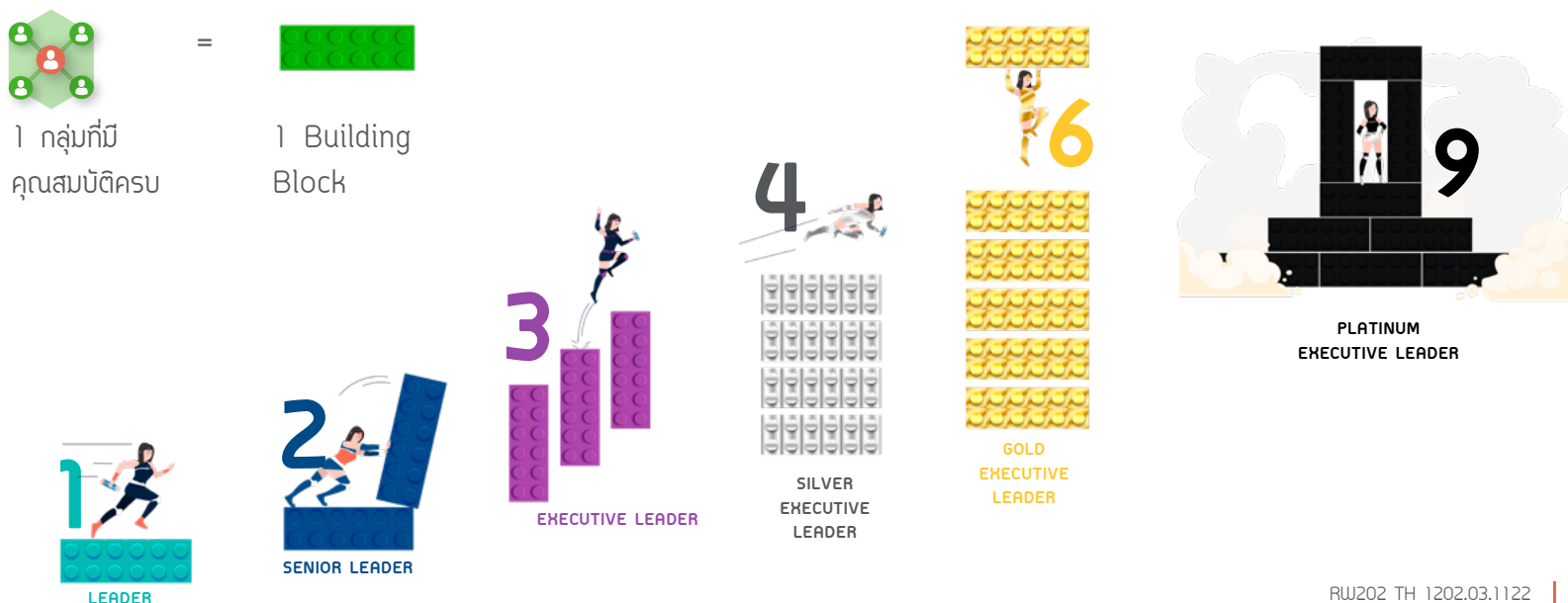
- กลุ่มส่วนตัวของคุณ (และกลุ่มนี้ จะต้องมีความสัมพันธ์ครบ เช่น ต้องมี GPV ครบตามต้องการ)
- มี 2 กลุ่มข่าวล่าวคุณ และ เป็นกลุ่มที่มีคุณสมบัติครบ (มี 2 กลุ่มเป็นอย่างน้อย ตัวอย่างตามตารางในการสัมมนานี้จะประกอบด้วย 3 กลุ่ม ก็เพื่อที่จะแสดงให้เห็นว่า Senior Leader สามารถได้รับเงินโบนัสจากกลุ่มในยุคที่ 2 ของพวกเขาด้วย)



การเพิ่ม “BUILDING BLOCK”

เมื่อคุณก้าวถึงระดับผู้นำ คุณได้เริ่มสร้าง และ ใช้ประโยชน์จากกลุ่มที่มีคุณสมบัตินครบ ซึ่งก็คือ “Building Block” ขวของคุณ เมื่อผู้แทนที่อยู่ด้านล่างคุณสร้างกลุ่มใหม่ขึ้นมา เมื่อเขาเติบโตขึ้น คุณก็จะได้จำนวนกลุ่มใหม่ ๆ เพิ่มขึ้น และ เป็นยุคใหม่ ๆ ที่อยู่ในองค์กรของคุณ และนี่คือตอนที่你会ได้รับประโยชน์จากแผนรายได้มากมายยิ่งขึ้น

ดังนั้น ปฏิบัติเช่นนี้ทุก ๆ วัน (ชักชวน ขาย สอนผู้อื่น วิธีการที่จะชักชวนผู้คนและขาย) มุ่งมั่นทุ่มเทที่จะทำให้มากกว่าข้อกำหนดขั้นต่ำ และ คุณจะมีโอกาสในการสร้างองค์กรที่มีขนาดใหญ่ยิ่งขึ้นมาได้

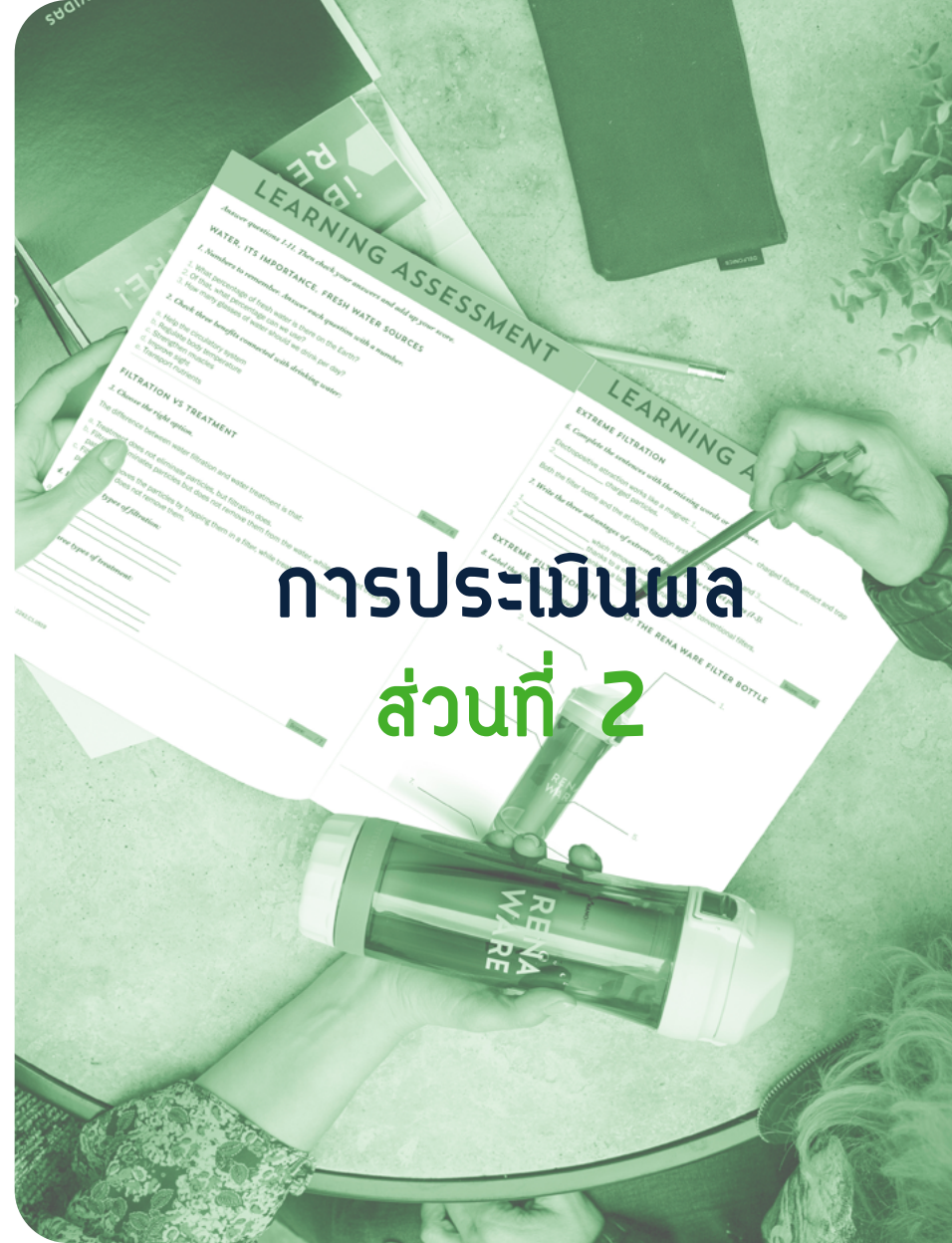


76 คำถาม

84 คำตอบ



ถ้าคุณใช้มือถือในการฝึกอบรมนี้ ให้ใช้ปากกา
หรือดินสอ และ กระดาษเปล่าในการตอบคำถาม



การประเมินผล ส่วนที่ 2

คำถาม

ตอบคำถาม 15 ข้อต่อไปนี้ที่เกี่ยวกับการสัมมนา 5 คำถามแรกเป็นการทบทวนเกี่ยวกับส่วนที่ 1 ตรวจสอบคำตอบของคุณ และ ให้ 1 คะแนนในแต่คำตอบที่ถูกต้อง หลังจากนั้นให้รวมคะแนนของคุณที่ได้ พร้อมอ่านคำแนะนำต่าง ๆ ที่ได้

11 เวนโบน์สพัฒนากลุ่ม (GDB) ใครบ้างที่มีสิทธิ์ได้รับ?

A สมาชิกทุกคนที่อยู่ในองค์กรของคุณ

☐

B สมาชิกในองค์กรของคุณทุกคน ที่มีตำแหน่งตั้งแต่ Team Builder เป็นต้นไป

☐

C เฉพาะสมาชิกที่อยู่ในกลุ่มส่วนตัวของคุณเท่านั้น

☐

21 ในการทำให้ธุรกิจของคุณเติบโตอย่างมั่นคง ในแต่ละสัปดาห์คุณและลูกทีมของคุณควรจะต้องชักชวนคนให้เข้าเป็นสมาชิกใหม่ที่คน?

A อย่างน้อย 1

☐

B อย่างน้อย 2

☐

C อย่างน้อย 3

☐

3| คะแนนจากยอดขายส่วนตัว (PPV) ขึ้นต่ำในแต่ละสัปดาห์ที่คุณต้องทำเป็นเท่าไร?

- A 50
- B 500
- C 5000

☐☐☐

4| การทำให้มากกว่าขั้นต่ำที่กำหนดไว้ เป็นสิ่งสำคัญเพราะอะไร?

- A มันจะช่วยเรื่องความมั่นคงของธุรกิจของคุณในระยะยาว
- B มันจะป้องกันคุณจากการเปลี่ยนแปลงต่าง ๆ ได้ เช่นการที่มีลูกทีมออกจากกลุ่มคุณไปเป็นต้น
- C ที่พูดมาข้างต้นทั้งหมด

☐☐☐

5| การเติบโตที่แท้จริงของธุรกิจมาจาก?

- A** การเพิ่มจำนวนสมาชิกผู้ถือหุ้นของคุณให้มากขึ้น ☐
- B** การขายให้มากขึ้น ขายหลาย ๆ ผลิตภัณฑ์เข้าไว้ ☐
- C** การเพิ่มจำนวนลูกค้า ที่เขาทำการชักชวนคนเข้าร่วมทีม ขาย และ สอนผู้อื่น ☐

6| Leader คือ ผู้แทนขาย ผู้ที่ทำการสร้าง?

- A** กลุ่มส่วนตัว ☐
- B** กลุ่มส่วนตัว และ กลุ่มที่มีคุณสมบัติครบ ยุคที่ 1 จำนวน 1 กลุ่ม ☐
- C** กลุ่มส่วนตัว และ กลุ่มที่มีคุณสมบัติครบ ยุคที่ 1 จำนวน 2 กลุ่ม ☐

7| ยุค (Generation) คืออะไร?

- A ระดับต่าง ๆ ของกลุ่มที่อยู่ข้างล่างคุณ ☐
- B กลุ่มส่วนตัวของคุณ ☐
- C เฉพาะกลุ่มที่อยู่ด้านล่างติดกับคุณโดยตรงเท่านั้น ☐

8| กลุ่มที่มีคุณสมบัติครบ ยุคแรก คืออะไร?

- A กลุ่มที่มีคุณสมบัติครบ ที่สร้างโดยหนึ่งในคนที่คุณชักชวนมา ผู้ซึ่งได้รับการเลื่อนตำแหน่งเป็น Team Leader ☐
- B กลุ่มที่มีคุณสมบัติครบ ที่สร้างโดยคุณเอง ☐
- C กลุ่มที่มีคุณสมบัติครบ ที่สร้างโดย Team Builder คนใดก็ได้ที่อยู่ในองค์กรของคุณ ☐

9| กลุ่มที่มีคุณสมบัติครบ ยุคที่สอ คืออะไร?

- A** กลุ่มที่มีคุณสมบัติครบ ที่สร้างโดยสมาชิกที่อยู่ในกลุ่มส่วนตัวคุณ ผู้ซึ่งได้รับการเลื่อนตำแหน่งเป็น Team Leader ☐
- B** กลุ่มที่มีคุณสมบัติครบ ที่สร้างโดยใครก็ได้ในองค์กรของคุณ ☐
- C** กลุ่มที่มีคุณสมบัติครบ ที่เกิดจาก กลุ่มที่มีคุณสมบัติครบในยุคแรกของคุณ ☐

10| Senior Leader คือผู้แทนชาย ผู้ที่ทำการสร้าง?

- A** กลุ่มส่วนตัว และ กลุ่มที่มีคุณสมบัติครบ ยุคที่ 1 จำนวน 1 กลุ่ม ☐
- B** กลุ่มส่วนตัว และ กลุ่มที่มีคุณสมบัติครบ ยุคที่ 1 จำนวน 2 กลุ่ม ☐
- C** กลุ่มส่วนตัว และ กลุ่มที่มีคุณสมบัติครบ ยุคที่ 1 จำนวน 3 กลุ่ม ☐

111 จำนวนยุค ที่เงินโบนัส Leaders จะจ่ายได้?

A ไม่เกิน 2 ยุค

☐

B ไม่เกิน 3 ยุค

☐

C ทุกยุคที่คุณมี

☐**121 ในฐานะ Leader คุณมีสิทธิ์ได้รับ?**

A ทั้งหมดที่ Team Builder จะได้รับ

☐

B เงินโบนัส Leader 5% จากกลุ่มที่มีคุณสมบัตินครบในยุคที่ 1 ที่อยู่ใต้คุณ

☐

C ทั้งหมดข้างต้น

☐

13| ในฐานะ Senior Leader คุณมีสิทธิ์ได้รับ?

- A** ทั้งหมดที่ Leader จะได้รับ บวกกับ เบนโบนัส Leader จากแต่ละกลุ่มที่มีคุณสมบัติครบในยุคที่ 2 ของคุณ ☐
- B** เบนโบนัส Leader 3% จากแต่ละกลุ่มที่มีคุณสมบัติครบในยุคที่ 1 ของคุณ ☐
- C** ทั้งหมดข้างต้น ☐

14| ข้อกำหนดขั้นต่ำในการที่จะได้รับการเลื่อนตำแหน่ง และ มีคุณสมบัติครบสำหรับการเป็น Leader มีอะไรบ้าง?

- A** มีกลุ่มส่วนตัวของคุณเอง และ อีกหนึ่งกลุ่มข้างล่างคุณ ซึ่งทั้งสองจะต้องทำตามข้อกำหนดในเรื่อง GPV ได้ ☐
- B** มีกลุ่มส่วนตัวของคุณเอง ที่ทำตามข้อกำหนดในเรื่อง GPV ได้ ☐
- C** มีกลุ่มที่อยู่ข้างล่างคุณ ที่ทำตามข้อกำหนดในเรื่อง GPV ได้ ☐

15| ข้อกำหนดขั้นต่ำในการที่จะได้รับการเลื่อนตำแหน่ง และ มีคุณสมบัติครบสำหรับการเป็น **Senior Leader** มีอะไรบ้าง?

- A** มีกลุ่มส่วนตัวของคุณเอง และ อีกหนึ่งกลุ่มข้างล่างคุณ ซึ่งทั้งสองจะต้องทำตามข้อกำหนดในเรื่อง GPV ได้ ☐
- B** มีกลุ่มที่อยู่ข้างล่างคุณ ที่ทำตามข้อกำหนดในเรื่อง GPV ได้ 2 กลุ่ม ☐
- C** มีกลุ่มส่วนตัวของคุณเอง และ อีก 2 กลุ่มข้างล่างคุณที่ทำตามข้อกำหนดในเรื่อง GPV ได้ ☐

คะแนนรวม

/15

คำตอบ

1| C

2| C

3| B

4| C

5| C

6| B

7| A

8| A

9| C

10| B

11| B

12| C

13| A

14| A

15| C

ย้อนกลับ



คุณทำได้ดีแค่ไหนแล้ว?	
คะแนนรวม	ข้อแนะนำ
0 - 8	เนื้อหาที่มีจำนวนมากขนาดนี้ อาจจะยากไปหน่อยสำหรับคุณในตอนนี้ ให้ทบทวนเนื้อหาต่าง ๆ และลองทำแบบฝึกหัด และ ประเมินผลอีกครั้งหนึ่ง
9 - 12	ทำได้ดีมาก! คุณได้เรียนรู้เนื้อหาของการสัมมนานี้เกือบหมดแล้ว ไปดูคำตอบที่คุณตอบผิด: และดูว่าคุณเข้าใจหรือไม่ว่าทำไมมันถึงผิด? ให้กลับไปดูเนื้อหา และ ทบทวนในส่วนนั้น ๆ อีกครั้ง
13 - 15	ยอดเยี่ยมมาก! คุณเข้าใจเนื้อหาทั้งหมด หรือ เกือบทั้งหมดของการสัมมนานี้แล้ว ตรวจสอบคำตอบที่คุณตอบผิด: และดูว่าคุณเข้าใจหรือไม่ว่าทำไมมันถึงผิด? ให้กลับไปดูเนื้อหา และ ทบทวนในส่วนนั้น ๆ อีกครั้ง

RENA WARE UNIVERSITY

RENA WARE

RW202 TH 1202.03.1122 | Home Office U.S.A. (425) 881.6171 | © 2022 R.W.I.



renaware.com