

ท่านประธาน

ตั้งเป้าหมาย และไปยืนอยู่ในอนาคต การทำตัวให้ต่ำเป็นอะไรที่สำคัญมาก

RM โชช มีซอน

ประสบความสำเร็จจากการข้ามพรมแดนมา คนเข้าประชุมร่วมกันกว่า 20,000 คน

มีรายได้/ปี 400 ล้านบาท ไม่เคยคิดว่าจะมาถึงจุดนี้ได้

เกิดที่จีน ทำงานเป็นพยาบาล มาเรียนที่เกาหลีดูแลผิว เปิดร้านดูแลผิว เข้าสู่วงการเครื่องประดับในห้าง 8 ปี รายได้ดีเป็น 10 ล้านบาท แค่มิค่าใช้จ่ายค่าจ้างเช่า กังวลมาก

ใช้ THE FAME หน้าใส ขาว ลูกค้าหัก เลยซื้อแล้วแนะนำอะโทมี เครื่องประดับมันซื้อครั้งเดียวและไม่มีการซื้อซ้ำ แต่ออม มีการซื้อซ้ำ เลยเช่า SA ได้ฟังท่านประธาน การมีชีวิตที่สมดุลย์

ได้เรียนรู้ว่า ชีวิตที่มีค่าจริงๆคือการได้แบ่งปัน ได้อ่านหนังสือความสำเร็จมาบ่อยๆ

ได้เรียนรู้ว่า การประหยัดไม่ฉลาด ฟังท่านประธาน ให้กำหนดรายจ่าย ก่อนที่จะหารายได้ ทำเป็นงานเสริม 1 ปี 2014 ทำเป็นงานหลัก

อมท เป็นการตลาดแบบ ONE MARKETING ฉันประทับใจมาก
ฉันคิดว่าต้องไปตลาดทั่วประเทศ & ต่างประเทศให้ได้ เดินทางไปสิงคโปร์ ไม่รู้จักใคร

ไปร้านเสื้อผ้า พนักงานทักว่าผิวดีมาก ใช้อะไร เลยพูดเรื่องอมทเพิ่งเข้าสิงคโปร์ สร้างความสัมพันธ์จากนั้น

หลังจากนั้น ได้ไปอยู่ที่เกสเฮ้าส์ ขยายไป ญี่ปุ่น ไทย อินโด

สิ่งที่ฉันทำได้ดี 2-3 อย่างกับอมท

1. ตัดสินใจหยุดทำร้านเครื่องประดับ ทำอมทเต็มตัว อยู่ต่างประเทศจนลืมนวันสำคัญของประเทศเกาหลี

2. ฉันลงทุนกับตัวเอง ใช้สินค้าเต็มที่ อย่างไม่เสียดาย ใช้เฮโมอิม ต้มคอลลาเจนเสมอ คนชมตลอด แบ่งปันตลอด อยากให้คนสวยเหมือนฉัน
3. ฉันติดตามผลกับพาร์ทเนอร์ทุกคนที่ส่งต่อสินค้าและธุรกิจ เวลาลูกค้าไม่รู้วิธีใช้ จะเขียนด้วยลายมือให้เอง ไม่เสียดายเวลาสนับสนุนเลย ตัดสินใจทำเต็มที่ ปี 7 เกิดโควิด ปี 2021 ได้เป็น RY

มีแม่ วัย 85 ดูแล บอกพี่ชายไม่ต้องทำงาน ให้ดูแลแม่ ฉันจะหาเงินเอง

ช่วงที่ฉันสุขที่สุด คือตอนแม่รู้บัตรเครดิตซื้อสินค้า โทรศัพท์ดังเตือน ถ้าไม่มีอหัม ฉันไม่มีทางใช้ชีวิตแบบนี้ สนับสนุนเด็ก 10 คน

ตั้งแต่ทำอหัม ไม่เคยดูทีวีอีกเลย เพราะตั้งใจทำอย่างจริงจัง อยากให้ทุกคนออกจาก CFZ เปลี่ยนแปลงตัวเอง

ที่ผ่านมถ้าเราไม่สำเร็จ ไม่ใช่ไม่เก่ง แต่เพราะเราไม่ได้อยู่ในสภาพแวดล้อมที่เหมาะสม ตอนนี้เราได้เจออหัม ขอให้ตัดสินใจสำเร็จ งานวันนี้จะทำให้ท่านสำเร็จและรวยแน่นอน ฉันรักทุกคน ขอจบแค่นี้

ท่านประธาน

เคยได้ยินไหมว่า คนเราจะกลายเป็นสิ่งที่เราพูด ดังนั้น เราต้องพูดให้ดี

เพื่อนผมถามเสมอว่า นายสร้างอะโหมียังไง ผมตอบว่า “**ใช้ปาก**” เลยกลายเป็นแบบนี้

ผมสร้างอหัมได้ด้วยปากและคำพูด ตอนเริ่มผมไม่มีอะไรเลย ตอนนั้นออกจากบริษัทเพื่อทำธุรกิจลำสมัย ดูนินเทรนด์ ทำเว็บ I am korea shopping mall ดีสุดของเกาหลี มีสินค้าเยอะมาก

ตอนนั้นอยากทำธุรกิจออนไลน์ แต่ไม่ดูสภาพแวดล้อมว่าคนเขาใช้อะไรยังไง เนตช้า เว็บจึงโหลดช้า ทำ 3 ปี เจ๊ง จึงตระหนักได้ว่า

การที่เราทำอะไรสักอย่าง **มันขึ้นอยู่กับวิธีด้วย** ถ้าวิธีไม่ดี มันจะออกมาไม่ดี ต้องดู HOW TO ด้วย

เช่นเปิดร้านในหมู่บ้าน จะขายดีไหม เพราะมันค่อยๆปิดตัวลงเรื่อยๆ

โอกาสเจ๋งสูง ถ้าเปิดเป็นข้อป ต้องดูเทรนด์และกระแสของยุคด้วย

หลังจากเจ๋งก็เลยคิดว่า เราไม่ควรทำอะไรที่ล้าสมัยเกินไป ควรทำอะไรที่เวลาผ่านไปคนก็ยังใช้อยู่

ทำเครื่องสำอางค์ สินค้าจำเป็น คุณภาพต้องดี ราคาต้องต่ำ ต้องขายดี ยิ่งไงก็ขายดี

เช่น แปรงของเรา มีทุกร้าน ผมไปหาซื้อมาหมด แปรงเองหมด เลือกมาอันนึงและใช้ดีที่สุด ใช้ตลอดชีวิตได้

ผมติดต่อเจ้าของที่นั่น ต้องการคุยเพื่อทำธุรกิจด้วยกัน เขาขาย 2200 วอน ผมไปดิลให้เขาขาย 1000 วอนได้ไหม เขาบอกทำยาก

ท่านประธานบอกว่า คุณลองคิดดูว่าถ้าเราขายได้ 10 ล้านด้าม/ ปี จะขายราคานี้ได้ไหม เขาบอกว่าไม่มีทาง

ผมเลยบอกว่า เรื่องขายผมจัดการเอง คุณคิดเรื่องต้นทุนให้ต่ำลงได้ไหม บอกให้เขาซื้อต้นทุนแบบเยอะๆจะได้ลดลง

ผมก็เลยไปคุยเรื่องต้นทุน ปริมาณ เจ้าของงงว่ารู้เรื่องเหล่านี้ได้ไง เพราะปกติ CEO จะไม่รู้ พอเครื่องจักรไม่พอ ท่านแนะให้ซื้อมือสอง พยายามให้เขาลดต้นทุนการผลิตให้เรา ดิลจะสุดท้ายลดต้นทุนการผลิตได้เยอะมาก

เหมือนแปรงฟัน จริงๆแปรงได้หลายเดือน แต่ไม่ควรแปรงหลายเดือน ให้เปลี่ยนแปรงทุกเดือน

ถ้าเราขายแปรงที่ทนและดี ราคา 1200 วอนจะดีไหม

เราทำสถิติ การขายแปรงที่เยอะที่สุดในเกาหลี เราก็เลยเป็นบริษัทที่ทำสถิติการขายสินค้าที่เหมือนกับแพทย์อันดับ 1 ของเกาหลี

ถ้ามาดูสถิติแล้ว การส่งออกแปรง จะมากที่สุดที่เกาหลี

สำหรับผม HOW TO ในการทำสิ่งใดสิ่งหนึ่งเป็นสิ่งสำคัญ สำคัญมากกว่าทำอะไร****ด้วย

ถ้าพูดถึงขายตรง มันไม่มีอะไรดีเลย เคยได้สินค้าตัวหนึ่งมา ยอมซื้อ ถ้าคุณภาพดี
แนวคิดคือ สินค้าดี ราคา ok บอกต่อได้ และบอกต่อกันไปเรื่อยๆ แนวคิดมีแค่นี้
และก็เอาค่าคอมที่ได้มาจ่ายให้เรา

แต่เพราะบางบริษัทที่ทำเป็นเตี้ยงแม่เหล็กไฟฟ้า จากแบบ 8000 ไปขาย 80000

แล้วก็เชิญคนเข้ามาให้ซื้อสต็อกไปเรื่อยๆ ไปทำให้คนอื่นใช้บัตรเครดิต เพื่อให้ได้
ค่าคอม แต่อหัม ไม่ใช่ธุรกิจต้องทำให้คนอื่นควักบัตรเพื่อให้เราได้ค่าคอม

ของเราคือ ใช้สินค้าดีราคาถูก บอกต่อได้ค่าคอม มีแต่ข้อดี

บริษัทอื่นๆที่พูดมา ทำให้ภาพลักษณ์วงการเสียเลย ทำผิดแล้วหนีไปจีน มีการ
ดิลให้ซื้อเยอะๆรายเดือน จะให้เงิน แล้วก็คิดว่า ไปลงทุนแต่ละเดือน เงินเข้าทีละ
นิดก็ ok เป็นการลงทุนไม่น่าเกลียด

สิ่งที่มันเกิดผลกระทบที่แย่มากพอคนลงทุน แล้วเห็นกำไรที่เกิดขึ้นมากๆ จะทำให้น่า
เงินมาลงทุนในเดือนต่อไปเรื่อยๆ คนที่ทำแบบนี้ ติดคุกกัน ไม่ใช่ขายตรงด้วยซ้ำ
และเสียภาพลักษณ์

ทำให้เหมือนสร้างความสนุกให้กับคนลงทุน ไปขอยืมญาติ มาลงทุน บางคนฆ่าตัว
ตาย ทำให้ภาพเสีย

อหัมตั้งใจเปลี่ยนภาพลักษณ์ให้ดีขึ้น สมาคมการค้ายุติธรรมดูแลเรื่องนี้ และให้
รางวัลกับเรา

เขาตรวจและหาคนทำผิดกฎหมาย เราได้รางวัลนี้

CCM เราได้รับ 6 ปีซ้อน เน้นลูกค้าเป็นศูนย์กลาง ถ้ามีการ Complain จากลูกค้า

CCM จะให้แค่ 200 บริษัท การที่เรามาถึงจุดนี้ได้ เพราะต้องการให้ธุรกิจเป็น
แนวทาง ชื่นนำ ผมตะโกนออกไปแบบนี้เลย ตอนเราเปิด เราพูดเกี่ยวกับ
อันดับ 1 เยอะมาก

เราอยากจะให้นักธุรกิจของเรามีรายได้สูงสุดอันดับ 1

ตอนนี้ถ้าเทียบกับ 500 บริษัท เราเป็นบริษัทที่มั่นคงและเสถียรภาพ เราเป็นอันดับ 1

เราไม่มีหนี้เลย ถ้าเรามีสินค้าเข้ามาในโกดัง เราจะจ่ายด้วยเงินสดใน 1 อาทิตย์เลย

เวลาทุกคนซื้อสินค้า สร้างยอดขาย เมื่อได้ค่าคอม เราโอนให้ทันที

รายได้ที่ทุกคนชำระมา เรานำมาจ่ายค่าคอมให้ทุกคน เราจะไม่หนี้เลย เพื่อให้บริษัทเราไม่เจ๊งและอยู่ได้ไปตลอด

เราจึงเป็นอันดับ 1 ของธุรกิจการขายสินค้าที่มั่นคง **เราจะไม่มีทางเจ๊งและล้มละลาย เรามีความคิดที่จะเป็นอันดับ 1**

เราพูดเรื่อง GLOBAL เราพูดตั้งแต่ครั้งแรก ขณะที่พูด ยังไม่มีเงินซื้อตัวไปเมกา มีแค่รถมือสองที่เก็บเงินนาน เพราะเจ๊งไม่เหลืออะไรเลย

ผมถือกระเป๋าไปมาทั่วประเทศ ขึ้นรถไฟ ฟ้า รถเมล์ ถือของหนัก ทำให้ข้อมือไม่ดี ถึงวันนี้ เก็บเงินหารถถูกๆ เลยได้ซื้อรถคาร์นิวอล เกียร์กระปุก เขาขอ 3 ล้านวอน

ถ้าผมให้ผมจะกลับยังไ้ พูดซ้ำไปเรื่อยๆ จนเขายอม

ผมก็ต่อจนมันจะเลิกงานอยู่แล้ว สุดท้ายเขาให้มาที่ 2.8 ล้านราคาทุนที่ซื้อมา

สิ่งที่ผมพูดเรื่อง GLOBAL หรือ ขั้บรดยกเงินให้อิมพีเรียล

ผมอยากบอกทุกคนว่า ให้ใช้สินให้ดี เหมือนเรามีเรือใหญ่ ล้นของเราเปรียบเหมือนตัวบังคับทิศทาง ถ้าเราพูดว่าเราเจ๊งแน่ สุดท้ายเราเจ๊ง อย่าพูด อย่าว่าลูก

ห้ามพูดสิ่งไม่ดี พอเราพูดอะไรไม่ดี สุดท้ายเขาจะเป็นแบบที่เราพูด

การที่เราพูดสิ่งดีให้คนอื่นเป็นสิ่งที่ดีมาก เหมือนตอนแม่ชมตอนเอาเงินทองมาคืนตอนไปซื้อขนม

ผมพูดอันดับ 1 เราบริจาคเป็นอันดับ 1 นาภูมิใจ น่าอวดมากใช้ไหมครับ

เราเป็นอันดับสองของเอเชีย บริษัทที่น่าทำงานที่สุด ได้คะแนนจากพนักงานโหวต

CEO ที่น่าเคารพที่สุด เป็น CEO จากธุรกิจขายตรง

คนที่ไม่มีสติจะเป็น IM สิ่งที่เราประกาศออกไปเป็นจริงหมดเลย ยอดส่งออก 300 ล้าน USA เราก็ทำได้อันดับ 1

จำนวนการส่งออกเฮโมฮิมก็อันดับ 1

แอปโซลูท ก็เป็นอันดับ 1 วงการ 5 ปีซ้อน

เคยมีคนว่าสินค้าโนเนม ตอนนี้เป็นอันดับ 1 ไปแล้ว

บางสินค้าใช้ค่าโฆษณาเยอะ แต่ของเราไม่ต้องก็อันดับ 1

ยาสีฟันก็เป็นอันดับ 1 ในการส่งออก 43.3% เป็นอันดับ 1 ของประเทศ ชนะ LG

ถ้าเราพูดอันดับ 1 เป็นจริงๆได้ ถ้าเราพูดว่าเราเป็น IMPERIAL เราก็จะเป็นได้

ตอนผมพูดไม่ค่อยมีใครเชื่อ ผมตั้งเป้า 2030 เรามาเป็นอันดับ 1 กันดีกว่า

เราได้รวมและจัดเวิร์คช็อปหัวหน้าสาขา เพื่อเป็นอันดับ 1 ของแต่ละประเทศ

ผมสัญญา ถ้าใช้พนักงานเท่าเดิม แล้วยอดขายเพิ่ม 5 เท่า ผมจะเพิ่มเงินเดือนให้ 5 เท่า ผมสัญญาแบบนี้ไว้กับสาขาต่างประเทศ

เงินเดือนพนักงานที่เกาหลี/ปี 200 ล้านวอน ถ้าทำได้ก็จะเป็น 1000 ล้านวอน แต่ว่าได้น้อยกว่า IM

ถ้าเราทำให้นักธุรกิจรวย แต่พนักงานเงินไม่เพิ่มก็น่าสงสาร เลยเพิ่มให้ 5 เท่า

ตอนนี้ผมเริ่มกลัว เพราะพูดอะไรเป็นจริงหมดเลย เราลงทุนกับระบบ IT หลายล้านวอน เพราะสำคัญมาก เราก็จะมีระบบวิเคราะห์จำนวนสินค้าในโกดัง

ระบบที่จะวางแผนเรื่องโลจิสติก จับตำแหน่งในการจัดส่งสินค้าได้ เราต้องมีทุกอย่างแบบนี้ในบริษัท

ทุกคนทำเพียงงานที่เรียบง่ายไม่ซับซ้อน

**ฉันกำลังทำธุรกิจที่จะเป็น IM ได้เดือนละ 3 ล้านบาท เธอมาทำกับฉัน มี
สินค้าดี ราคาถูก ได้รับรางวัลมากมาย**

รางวัลพระเจ้าเซจง แอปโซลูทของเราชนะสินค้าอื่นได้หมดเป็นอันดับ 1

สินค้าที่ยุโรปราคาแพงใช้ไหมคะ ความลับรู้ไหมว่า นางแบบเขาไม่ได้สวยเพราะ
สินค้าเหล่านั้น เขาสวยตั้งแต่เกิดแล้ว ดังนั้น ขายแพงอาจจะดูว่าดีก็ได้

รู้ไหมคะว่าสินค้าที่ขายแพงๆในดิวตีฟรี ที่สนามบิน ต้องเสีย
ค่าธรรมเนียมมากมาย ค่านางแบบ

ของเราไม่มีค่าเหล่านั้น เราลงทุนกับต้นทุนอย่างเดียว เราไม่มีค่าฟุ่มเฟือย เราใช้
วัตถุดิบที่ดี ลงทุนเพื่อให้ได้ของดี กำไรมาแบ่งเป็นค่าคอม ไม่ต้องเสียให้นางแบบ
ใดๆ

ลองฟังแล้ว ธุรกิจน่าทำไหมครับ นี่ไม่ใช้เวลาไปเปิดร้านซ้อปในหมู่บ้าน

บางคนเปิดร้านอาหาร เหนื่อย อยากปิดเหลือเกิน มีสมาชิกของเรานายแพทย์ดูแล
ทวารหนัก ทำงานต้องดมกลิ่น เขาต้องทำโรงพยาบาล และมาทำอะโหมีเป็น
พาร์ทไทม์

ต่อไปจะมีคนเก่งๆมารวมตัวกันในอนาคต

ผมอยากทำให้บริษัททุกบริษัทมากระจายสินค้าอถมให้หมดเลย

มีคนสงสัยว่า เราจะเป็นที่ 1 ได้หรือ ผมจะทำให้ได้

ในมาร์ทราคากุ เขาไม่สามารถขายถูกได้ เหมือนบางบริษัทผลิตจำนวนมากไม่ได้
เหมือนเรา

ผมเคยทำงานอะไหล่รถ จึงรู้วิธีลดต้นทุน จึงใช้วิธีต่อรองมาใช้ลดต้นทุนวัตถุดิบได้

**การพูดของเราสำคัญมาก เราคิดยังไงชีวิตของเราก็เป็นแบบนั้น ทุกอย่าง
มันคือชีวิตของเรา**

คำพูดที่ออกจากปากเราจะกำหนดชีวิตของเราในอนาคต ลองอ่านหนังสือสอน
ความสำเร็จดู

สิ่งสำคัญกว่าทำก่อน หรือ See you at the top

ผมก่อนทำธุรกิจ อ่านหนังสือเยอะมาก 250 เล่ม เป็น PRO ได้เลย

ถ้าใครคิดว่าลำบากเรื่องความสัมพันธ์ให้ไปอ่านครับ **ให้นอนนุ่ม** ไปหาใครแล้ว
นอนนุ่มก็ไม่มีปัญหา

เพราะทุกคนไม่ศึกษาจึงมีปัญหา ช่วงแรกที่ผมพูดว่าไม่ต้องไปเรียนอะไรมาก
เพราะคนไม่เก่งมารวมตัวกันเยอะ ให้พูดเลยว่า สิ้นคำดี ลองใช้ดู คนไม่เก่งมาเยอะ
ต้องสอนแบบนั้น

แต่ถ้าอ่านก็จะดี ต่อให้ไม่อ่านก็สำเร็จได้ในอหัม แต่ถ้าเจอปัญหาก็ลองศึกษา

เราอ่านหนังสือทำไม เราไม่ได้นั่งท่องเฉยๆใช้ไหม เวลามีปัญหาเราคิดไม่ออก แต่
ถ้าอ่าน เราจะหาทางออกได้ จัดการกับความคิดของเราได้ ได้ไอเดีย

จริงๆผมอ่านหนังสือมา แล้วก็นำเสนอรูปให้ทุกคนได้เรียนรู้ ในเรื่องชีวิตที่สมดุลย์

ความคิด คำพูดสำคัญมาก ถ้าเราคิดว่าเราเป็น IM ได้สามล้านชื่อไหม

จริงๆมันจะเป็นได้นะครับ แต่ให้ลองคิดว่าเรามีระบบที่ดีแบบอหัม และยังขายสินค้า
ที่จำเป็น ในยุคที่ AI มาแทนที่คน เราจะสำเร็จได้

ล่าสุดผมไปคีจิสสถาน พอไปพูดคนประทับใจอยากทำกันหมด

จัน นักศึกษาที่จบปริญญา มีสิทธิ์ดองงานเยอะมาก ผมดีใจที่อหัมช่วยให้คนมีงาน
ทำ

คนที่สมองไม่ค่อยดี มักพูดว่า มาทำอหัมตอนนี้ไม่สำเร็จหรอก มันเข้าไปแล้ว

มันมีคนหนึ่ง ที่ได้รหัสประมาณ 100 แล้วมาบอกกับผมว่า ผมจำสำเร็ตได้ไง
เพราะได้รหัสหลังๆ เขางอนแล้วหนีไปเลย

พอสมาชิกครบพัน ก็กลับมา แล้วก็บอกว่าน่าทำตั้งแต่แรก ท่านประธานบอกไม่
สาย ก็อันนี้ไปอีก จนเป็นหมื่น ก็เป็นเหมือนเดิมว่า น่าจะทำตั้งแต่แรก สุดท้ายก็
ไล่ไป

สมาชิกเรามีเยอะ รหัสตันๆ ที่ยังไม่เป็น SM มีเยอะ รหัสไม่สำคัญ

สรุป สิ่งสำคัญไม่ได้ขึ้นอยู่กับว่าเราทำอะไร สิ่งสำคัญขึ้นอยู่กับว่า เราทำอะไร

ตำราออกมาใหม่ ให้รีบนำไปอ่านและใช้กัน

ช่วงนี้คนชอบดูดวง ว่ากันว่า สำเร็จได้ต้องมีดวงโชค ทุกคนครับ วันเวลาเกิดไม่
สำคัญ สิ่งสำคัญคือโหงวเฮ้ง แม้เกิดในเวลาดี แต่หน้าตาท่าทางการแต่งกายไม่ดี
ก็แย่เนะครับ

คนที่มีบุคลิกดี จะยิ่งดีกว่าคนที่มีโหงวเฮ้งดี คนบุคลิกดีมาจากจิตใจของเรา

ดังนั้นเนะคะ สรุปแล้ว ต้องมีใจที่ดีก่อนคะ

สิ่งที่สำคัญรูปลักษณ์นอกมากกว่า คือ จิตใจของเรา คำพูดของเรา เราต้อง
ประกาศ พูดไป สำคัญมาก

มีเรื่องที่ผมประหลาดใจมาก

ที่บาทหลวงคนหนึ่ง สร้างโรงเรียนที่โบสถ์ มีความคิดอยากสอนนักเรียน เลยสร้าง
โรงเรียนสอนนักเรียน

แล้วก็สวดมนต์ขอพรจากพระเจ้าว่าเราจะสร้างโรงเรียน ขอให้สร้างได้สำเร็จราบรื่น
ขอให้ไม่มีพายุ ผมก็คิดในใจว่า ถ้าพายุมาจะทำยังไง

ผมรู้สึกว่าการขอแบบนั้น ไม่น่าจะใช้การขอพร เขาประกาศดัง ถ้าไม่ได้ก็ตกลงดี

แต่ว่าเรื่องแปลก พายุไปเกิดรอบๆหมดเลย ยกเว้นที่นั่น ผมประหลาดใจมาก

ผมเลยคิดว่า คำพูดสำคัญมากๆ มันเป็นเรื่องได้ใจ ประหลาดใจมาก เพราะเรามีจิต
วิญญาณ เราเลยมีพลังจิตอยู่

ทุกคนจะกลายเป็น IM ถูกไหม สำคัญคือเราต้องพูดออกมา

ข้างในจะกลัวแค่ไหน ก็ต้องประกาศออกไป เวลาไปบอกเพื่อน ให้พูดว่า

“เรากำลังจะทำธุรกิจที่มีรายได้ 3 ล้านบาท”

เพื่อนอาจไม่เชื่อก็ได้ ก็ต้องพูด

ถ้าเราประกาศอย่างนี้ไปเรื่อยๆ วันหนึ่งเราจะเริ่มมีความรู้สึกว่าเป็นไปได้ 1% เพราะเห็นคนรอบข้างทำได้ จนกลายเป็น 2 3 4 % กลายเป็น DM SRM LDC จนทำได้จริงๆ

ไม่มีใครหรอกที่เริ่มทำธุรกิจด้วยความเชื่อ 100%

คิมกังยอล เกือบโดนเมียไล่ออกจากบ้าน เพราะหาเงินเข้าบ้านไม่ได้ ตอนผมเจอเขาครั้งแรก ไม่มีแม้แต่ 30000 วอน ตอนนี้เป็น IM ไปแล้ว ไปขับแท็กซี่เตอร์ ทำงานรับจ้าง

IM ปาร์ค ยอง อก เคยขายปลามาก่อน เพราะจบประมงมา

กลับบ้านไป ไม่มีเงินจ่ายค่าอินเทอร์เน็ตต้องเข้าบ้านเขย่ง เพราะหนาวมาก ดูลิรับคนแบบนี้ยังสำเร็จได้ ไม่ได้เพียบพร้อมเลย ยังทำได้ คนแบบนี้ยังทำได้

ทุกคนทำได้ จะทำยังไงจะสำเร็จได้ ต้องพูด

**ฉันจะหาเงินให้ได้เดือนละ 3 ล้าน ฉันเริ่มทำธุรกิจจบทแล้ว
ฉันเริ่มทำธุรกิจได้เดือนละ 3 ล้าน ฉันจะชวนเธอมาทำ**

ต่อให้เขาไม่เชื่อ ก็ต้องทำ เพราะชีวิตจะไปตามทิศทางของล้นของเรา

อย่าไปเชื่อเรื่องโหวงเฮ้งการแต่งตัว จิตใจสำคัญสุด ต้องพูดไปเรื่อยๆ ให้คนรอบข้างตำราเราได้ว่าบ้า ถ้าคนตำราเราว่าบ้า แสดงว่าเดินถูกทางแล้ว

คนที่เป็นผู้สำเร็จ ต่างโดนคนรอบข้างตำราว่าบ้าทั้งนั้น

ถ้าท่านยังไม่สำเร็จ แสดงว่า ยังไม่ได้ยินคนรอบข้างตำราว่าบ้า

ตอนผมบอกจะซื้อรถ Acruz ให้เขาก็บอกว่าซื้อให้ตัวเองเถอะ สุดท้ายเราก็สำเร็จ

ถ้าเทียบกับอายุที่พ่อแม่เสีย ผมเหลือเวลาไม่มากแล้ว ถ้าเรายังไม่ได้เป็น IM ถือว่าชีวิตยังว่างเปล่าไม่ตอบโจทย์ เราต้องได้รับชีวิตที่สองจากพระเจ้า

ใครคิดว่าปัญหาความตาย ลองมาเข้า REVIVAL MEETING

ท่านประธาน

ศูนย์อบรมเยอะ แต่ไม่ค่อยลงพื้นที่ ให้ทุกคนไปเจอ 100 คน/วัน แต่ไม่ต้องไป โนมิน่าว ผมทำธุรกิจ มีสินค้าดี ราคาถูก สามารถทำเงินได้ 3 ล้านบาท มันจะมีคนอยากทำ BIG BUSINESS แบบนี้เลย ก็เลยย่อเป็น GO 100 นั่นเอง

หัวหน้าศูนย์ STM คัง ยุนจี ได้รับรางวัล 50 HEMOHIM

ศูนย์เติบโตมาก มีการอบรมทุกวันจันทร์ และทั้งออฟและออนไลน์ เราไม่ได้จัดกิจกรรมอย่างเดียว มีวันดูแลลูกค้า ไม่จำกัดสถานที่ วนไปเรื่อยๆ

เราเข้าร่วมชาเลนจ์บริษัทอย่างเต็มที่ เรายังได้รับรางวัล ABR ได้ปลุกดันไป 50 ดัน

ทำการฟีดแบ็ครับจากสปอนเซอร์สู่พาร์ทเนอร์ ทำให้คนได้มีประสบการณ์การขาย และมีพาร์ทเนอร์ ได้รับรายชื่อจากลูกค้ามาแนะนำต่อย

มันมีคนหนึ่งที่เชิญใครไม่ได้เลย ไปนั่งคาเฟ่คนเดียว ขายบะหมี่ถ้วย
ฉันไปช่วยจนขายเฮโมฮิมได้ กำลังขึ้น SM

อีกคนเป็น DM & สร้าง NEW DM
เราจะมี SEMINAR GO 100 offline

ท่านประธาน

**ทุกคนต้องสร้างภาพแห่งความสำเร็จอย่างชัดเจน และห้ามล้มภาพนั้น
แม้แต่วันเดียว แล้วมันจะกลายเป็นจริง - ท่านประธาน ปาร์ค ฮันกิล**

ภาพแห่งความสำเร็จของท่านคือ ภาพอะไร?

ช่วงถามตอบ TALK SHOW

คิม กวาง ยอล

สินค้ากระจายไปทั่วเมกา ไม่เกิน 10 ปีทุกท่านสามารถใช้ชีวิตแบบผมได้

ท่านปาร์ค มียอง

ฉันชอบเที่ยวต่างประเทศ ฉันชอบเที่ยวไปทำงานไป ล่าสุดไปแคนาดา มา แวนคูเวอร์

ท่านประธานบอกว่า ผมอิจฉาจังเลย

คำถามแรก เวลาที่สัมภาษณ์จะเชื่อว่าฉันทำได้ พอกลับมาใช้ชีวิตจริง ขาดความมั่นใจว่าจะทำได้ไหม ทำยังไงจะรักษาความมั่นใจแบบนั้นได้ เริ่มลังเลว่าจะทำได้ไหม ทำบ้าง ไม่ทำบ้าง

ท่านปาร์ค

ฉันไม่เคยรู้สึกแบบนั้นเลย ฉันหุเบา ฉันเชื่อหมด ท่านประธานบอกว่าทำได้ ฉันเชื่อว่าทำได้ ไม่เคยรู้สึกแบบนั้นเลย ตัวอย่าง พี่ฉันหุเบาเหมือนกัน พูดอะไรฟังหมด

พอฟังแล้ว อยากทำ ไปเจอคนก็ไม่อยากทำ ทำบ้างไม่ทำบ้าง แต่ตอนนั้นฉันให้คำแนะนำกับพี่ ถ้าเจอคนแล้วลำบาก ก็ไม่ต้องไปเจอคน เข้าสัมภาษณ์แล้วกัน

พอไปโรงพยาบาล พกกระเป๋าไปด้วย เอาสินค้าไปแบ่งปันเพื่อเจอคน เข้าสัมภาษณ์บ่อยๆ จะมั่นใจเอง การเข้าสัมภาษณ์ 3 เดือน จะมั่นใจขึ้น ถามตลอดว่ารู้จักอะไรมีไหม

การที่ความคิดเปลี่ยน การกระทำเปลี่ยน ชีวิตเปลี่ยน มาสัมภาษณ์สำคัญมากๆเลย

ท่านคิม

เราฟังการบรรยายช่วงเช้าท่านประธานพูดเปอร์เซ็นต์ของความสำเร็จ

ตอนแรกเราอาจมั่นใจ 0.01% ก็ได้

ตอนนนี้ทุกคนอยู่ต่อหน้าปาฐกถาแล้ว มองผมแล้วดูเท่ให้ใช้ไหม ผมมองตัวเอง
ยังรู้สึกอึดใจ เจ็บตลอดชีวิต

รู้ไหมตอนผมลำบาก เหนื่อยที่สุด ไม่ใช่ตอนล้มละลาย เป็นตอนที่ชีวิตไม่เหลือ
ความหวัง ความฝันใดๆทั้งสิ้น พอคิดว่า อนาคตจะเป็นไง ก็มองไม่เห็นแสงสว่าง
เลย

พอเข้างานสัมมนา ก็ได้ยินความสำเร็จ ได้ยินว่า คุณก็สำเร็จได้ เปอร์เซนต์ของผม
มันน้อยมากๆ แต่ใจผมเต้นอีกครั้ง ความเป็นจริงมันเหนื่อยมากๆ พอมาสัมมนาเขา
บอกว่าสำเร็จได้ ใจเต้นอีกครั้ง มีพลังตัดสินใจทำธุรกิจนี้

ตอนนั้นที่ตัดสินใจทำอหม ลองหาอะไรที่จะทำได้อันดับหนึ่ง หาไม่เจอเลย สิ่ง
เดียวที่ทำได้คือ เข้าสัมมนา เป็นคนแรก มาเข้าสุด เป็นคนแรก แล้วหลังจากที่ทำ
ไปเรื่อยๆ 5 ปี มีความรู้สึกว่าได้จริง ไม่ใช่ทำได้คนเดียว ครอบครัวผมสำเร็จ
หมดเลย

ตอนนั้น คิมซาหัก CR ทำธุรกิจป้าย เขาบอกผมทำไมไม่ขายตรงอีก คนอื่นทำ
แล้วเจ๊ง แต่ว่า ผมไม่อาย ผมขายสินค้ากับเขา ผมมั่นใจ

พอเริ่มทำอย่างตั้งใจก็ได้เงิน เริ่มมีเงินเข้ามา

เขาก็ทำงาน พอเหนื่อยก็หนี แล้วก็มาพูดกับผมอีกว่า อยากทำอีก แต่ทำยังไง
อยากสำเร็จ

**ผมก็เลยบอกเขาว่า ถ้าอยากทำจริงจัง ให้ไปขายรถ ขายธุรกิจ มาทำอย่าง
ตั้งใจเต็มที่ แล้ว กลายเป็น CM**

บางคนมาทำอหม ดูเหมือนจะทำบ้าง ไม่ทำบ้าง ศึกษาบ้าง ไม่ศึกษาบ้าง ไม่
จริงจัง ดูสิครับ ฝนก็ตก ทำไมยังนั่งถึงดึก

เพราะทุกคนเห็นวิสัยทัศน์

ทุกคนที่นั่งนี่เป็น IM ทุกคน อยากให้ทุกคนตัดสินใจอย่างแน่วแน่

ท่านประธาน

ตอนที่ผมเห็นเขา เขายากไร้จริงๆ เขาเป็นเพื่อนกับ คิมของอิล มาทำด้วยกัน มีเรื่องหนึ่งที่คิมของอิลพูดเสมอ ตอนนั้นเหมือนน่าหน้า คิมกวัลยอล ไป 2-3 ลำดับ

แต่ตอนเมื่อก่อน ใครได้ดูประวัติ คิมของอิล ขับรถ คิมกวัลยอล เป็นเจ้าของ

เขาพูดว่าจะตามให้ทัน สุดท้ายก็ทันจริงๆ

การที่เราจะพูดอะไรออกไป สำคัญมากๆ

แต่ตอนนั้น ก็มีการรวมตัวกันระหว่างคนตำแหน่งสูงๆ กำลังหาธุรกิจโกบอลอยู่ เหมือนเขาพูดถึงความเสี่ยงการติดตลาดต่างประเทศ

การที่เรามีความเสี่ยงการเปิดตลาด เพราะเราศึกษาไม่มากพอ

เพราะเรายังไม่ศึกษาว่าเราต้องการสินค้าแบบไหน ค่าครองชีพแบบไหน แบบนี้เสี่ยง

ต้องไปเหมือนอยู่กับเขา พอเรารู้ว่าเขาอยู่แบบไหน ก็ไม่เสี่ยง

การที่เราประกาศไปว่าเป็น IM เรามองภาพไม่ออก ก็เสี่ยงใช้ใหม่ เพราะเรามองไม่เห็นภาพ

บางคนบอกว่า ไม่สามารถพูดกับคนที่เจอครั้งแรกได้ เพราะเราไม่รู้เกี่ยวกับอทม

ก็เลยไม่รู้จะพูดยังไง ก็ต้องไปศึกษาเกี่ยวกับ อทม ว่าเป็นยังไง เราสุดยอดแค่ไหน

เวลาเจอใคร เราพูดได้ แต่คนที่ไม่รู้จะพูดอะไร เพราะไม่เคยศึกษา

ผมใช้ชีวิตหลายปีในการเป็นพนักงานเงินเดือน

ก่อนที่จะมาทำอทม ผมศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจเยอะมาก ก่อนทำ เราต้องศึกษาเกี่ยวกับธุรกิจของเราให้เยอะ ผมศึกษาจนทะเลาะไปรอบ

เช่น ฮั่นจินมีทุกอย่าง รถ เครื่องบิน สายการบิน เล่าประวัติศาสตร์ของฮั่นจิน

ตอนนั้นมีการขนส่งช่วงสงคราม ทำให้เกิดขนส่งฮันจิน ท่านได้ศึกษาเมื่อจะเริ่มธุรกิจกระจายสินค้า

เลยกลายเป็น KOREAN AIR ระดับท็อป

จะเป็นนักธุรกิจได้ ต้องศึกษาข้อมูลของธุรกิจนั้นๆก่อน

ว่าประธานสร้างขึ้นมาจากอะไร บอกกำเนิดแบบไหน ต้องรู้ประวัติศาสตร์ของธุรกิจว่าอะไรยังงี้ ต้นกำเนิดจากไหน

การที่เรามาสัมมนาแล้วมีไฟ ไม่มีไฟตอนกลับไป

อาจเป็นเพราะไม่เข้าใจอะไรมากพอหรือเปล่า

ตอนนี้คนเก่ง ดอกเตอร์มาทำอتمเยอะมาก ยิ่งเก่งอยู่แล้ว ยิ่งไปไกล

คำถาม ฉันได้ไปพบคน 100 คน มีอะไรให้ฉันมีพลังทำ GO 100 ได้อย่างต่อเนื่อง

ท่านปาร์ค

เคยคิดในใจว่าท่านประธานเคยทำหรือยังมาสั่งให้ทำแบบนี้ ฉันโกรธมาก ไม่พอใจ แต่กับบอกตัวเองว่า ลองทำดูก่อน แล้วก็ได้ลองทำ แล้วก็เป็นไปได้จริงๆ จริงๆแล้ว 100 คน ไม่ได้เยอะ 1 วันก็ทำสำเร็จแล้ว

ตอนนี้ทำมา 10 กว่าปีแล้ว ผ่านโควิดไปแล้ว เหมือนคนทำธุรกิจนานๆ ไม่มีคนไปเจอ ไปแนะนำ แต่ด้วยการไปทำ GO 100 เราไม่ได้ไปคนเดียว มีคู่หูไป ก็จะมีการแนะนำต่อ ไปด้วยกัน มีพลัง กำลังใจในการทำงานด้วยกัน ฉันรู้สึกดีมาก

แล้วท่านเคยทำไหมคะ

เพิ่งรู้จะเป็นคนแบบนี้เอง นึกว่าจะเชื่อฟังผม แหมมีการถามแบบนี้ด้วย

ตอนที่เริ่มทำขายตรงแรกๆ ผมอาจไม่ค่อยรู้เรื่อง ตอนนั้นไม่กล้าพูด ไปเรียนนัดกับภรรยา ผมจะฝึกนัดกับเขาคับ

ก็เลยมีความคิดว่า ถ้าไม่กล้าพูด ก็นัด และให้เขาทดลองสินค้าด้วยตัวเอง

ตอนนั้นเป็นช่วงแรกของผม เป็นสถานการณ์ที่ผมเจอ และไม่ยากแนะนำคน

บางคนเป็นลูกค้าโทรมาให้นัดให้หน่อย มันเหนื่อยและซ้ำมากๆ ถ้าทำวิธีนี้

ก็เลยไม่ทำให้เขา เป็นการสอนให้เขาทำได้ด้วยตัวเอง

ถ้าเราทำด้วยมือของเรา เขาจะสบาย เขาก็จะไม่ทำเอง ไม่นวดเอง ทำให้ธุรกิจเราซ้ำ

เวลาเราไปเจอใคร เราต้องอธิบาย 4 อย่าง

บริษัท สินค้า แผน วิสัยทัศน์

ต้องพูดวันละ 10 คน ถ้าไม่ถึง ผมจะไม่กลับบ้าน

ผมก็ได้บทสรุปว่าจะพูด 10 คนได้ ต้องไปเจอ 100 คน เพราะคนขี้อ้างเยอะ ไม่มีเวลาฟัง

ต้องเจอคนจำนวนมาก จึงจะเจอคนนั่งฟังเราจริงๆ 10 คน

ตอนนั้น 4 หุ้มาแล้ว เพิ่งได้ 5 คน จะไม่กลับบ้าน มันมีคนหนึ่งที่เขียนรายชื่อไว้ และเกลียดมากๆ และคิดว่าไม่ซื้อ คิดในใจว่าถ้าโทรต้องโดนด่าแน่ๆ เพราะเป็นเพื่อน และต้องทำมึนชั้นให้สำเร็จ ก็เลยไปนั่งที่ชิงช้า ไม่ครบก็ไม่กลับบ้าน ผ่านไป 10 นาที

เหมือนน้ำจากน้ำค้างลงไหล หนาวมาก ก็เลยตัดใจโทรหาเขา

พอโทรแล้วเขาถามว่าอยู่ไหน อยู่หน้าบ้าน เขาก็ออกมา ผมพูดเรื่องอื่น กลัวโดนด่าว่ามาทำขายตรง

เพื่อนถามว่าเรียกมาทำไม จริงๆฉันทำธุรกิจเครื่องสำอางค์ และเตรียมโดนด่า

เขาก็ตอบว่า เก่งจังเลย มันมาตามเทรนด์ มันจะปังมาก ผมประหลาดใจมาก

ผมบอกกับเพื่อน เขาบอกว่าทำไมไม่รีบบอก เขาก็ซื้อสินค้าไป

นี่คือกฎแห่งใจเขา เขาจะซื้อหรือไม่ เรื่องของเขา เราแค่จะพูดกับเขา

ไม่ต้องตัดสินใจว่าเขาจะซื้อไหม นี่คือที่มาของกฎแห่งใจเขา

การที่เราจะตั้งเป้าการขาย อาจยากไป แค่เจอคน 100 คน ไม่ต้องกดดันว่าจะซื้อหรือไม่

เราจะเจอสัก 1 คนที่สนใจธุรกิจของเรา คนจะถามว่าทำถึงไหน ผมบอกว่าเป็นประธาน คนก็ชมว่าดีมาก

ผมเคยเจอทหารตำแหน่งสูง ระหว่างปั่นจักรยาน ก็เลยไปทักทาย ภรรยาเขาก็บอกว่าใช้สลิมนิค มันดีมาก ๆ แชนพุด ยาสีฟัน

มันจะมีคนที่ใช้สินค้า แต่ไม่รู้จักแบรนด์ หรือตามหาคนขายไม่ได้ เราจะค้นพบคนเหล่านั้นได้

คิมกวีงยอล

จริงๆ แล้วคนที่เริ่มคือผมเอง ตอนช่วงแรกผมไปเจอคน 300 คน

ตอนนั้นผมอยากเป็นสามีที่ดีให้กับภรรยา ใช้ชีวิตทำงานอย่างเดียว อยากดูแลลูกให้ดี แต่ไม่มีอะไรที่ผมทำได้ดีเลย

ผมมาสัมภาษณ์ เห็นวิสัยทัศน์และมั่นใจว่าจะสำเร็จได้ แต่สิ่งที่ทำได้ ก็คือ การพูดการบอกต่อเกี่ยวกับอหิ

ช่วงแรกๆ ผมใช้แต่แรงกายเลย อยากมีชีวิตให้ดีขึ้น การที่ผมใช้แรงกาย ทำให้ผมเป็นผู้เชี่ยวชาญได้วันนี้ ที่ผมค้นพบแบบนั้น ทำให้ผมเก่งและพูดกับทุกคนได้เรื่องสินค้า

จริงๆ ผมทำมา 16 ปี แต่สมาชิกที่ผมแนะนำ **300 คน** ผมทำแค่ **1 เดือน**

จริงๆแล้ว ทุกคนมีวิสัยทัศน์เหมือนผม แต่ไปเจอคนวันละคน แต่ผมไม่ใช่แบบนั้น จบแค่วันเดียว

แต่ผมพอรับทำ รับแนะนำ เงินมันก็เลยเข้าเร็ว

อยากเป็นลูกที่ดี สามียี่ดี ก็เลยรับทำ

เมื่อก่อนสัมมนาเริ่มตอนช่วงนี้ ทุ่มหนึ่ง มันมีเนื้อหาสำคัญที่ท่านพูดว่า

ให้เราเริ่มจากข้างใน

ท่านก็บอกว่า ถ้าเกิดสินค้าไม่ชอบ อย่าใช้และอย่าขายด้วย

แต่ผมชอบสินค้ามากๆ ผมทำธุรกิจมาตลอด ผมเริ่มมีเซนส์ว่ามันไปได้

ผมบอกต่อคน 300 คน ด้วยปากนี้ ผมไปเมกา ผมป๊อปเลย

ปากของเราเปรียบเสมือนร้านค้าของเรา เปิดก็ไม่ใช้เงิน ใช้ได้ 24 ชั่วโมง

ดูสิครับ แค่เปิดปากก็เหมือนเปิดร้านแล้ว ทำไมเราต้องไปเปิดร้านที่มีค่าใช้จ่ายสูง

ผมเลยไปเมกา บอกให้เขาเปิดปาก เปิดร้าน งานของเราไม่ได้ทำไปตลอดชีวิต

เราก็รู้ดีอยู่แล้วว่าสินค้าดีแค่ไหน ขายในราคาสมเหตุผลแค่ไหน

ผมกำลังพูดอยู่ ท่านว่าพูดแบบนี้ให้ลูกค้ายินยอมหรือครับ

ทุกคนเป็นแม่ ภรรยา ของใครบางคนใช่ไหมคะ

**ถ้าเกิดเรมานั่งขนาดนี้ เราไปให้สุดๆเลยสิครับ อย่ามาดบมืออย่างเดียว
อย่ามาหลอกตัวเอง แล้วให้เปิดร้านด้วยการเปิดปาก**

ตอนนี้การเปิดร้านของผมกลายเป็นพฤติกรรม นิสัย ติดตัวไปแล้ว

ต่อไป เราจะมองออกใครเป็นลูกค้ำหรือนักธุรกิจ

คนเดินผ่าน ผมสัมผัสได้เลยว่าเป็น ST บางคนมีแววเป็น IM atmง่ายมาก เขา
เต็มใจให้เราหมดแล้ว

สิ่งที่เราต้องทำคือเปิดปาก ทำๆๆ ขอให้สำเร็จครับ

ท่านประธาน

ผมบอกให้ทำ GO 100 1 เดือน ไม่ใช่ให้ทำตลอดชีวิต

ให้ทำรายชื่อคนรู้จักทุกคน ไม่ใช่ทุกคนจะทำ 250 คนออกมา

ส่วนใหญ่แนะนำไป 250 คน พอยังไม่มีคนทำ ส่วนใหญ่ท้อแท้และล้มเลิกไป

ถ้าเกิดใครคิดว่าเรามีความสัมพันธ์กับคนเยอะ ไม่ต้องทำ GO 100 ก็ได้

แต่ละท่านมีครอบครัวเข้ามาสำเร็จเยอะมาก คราวนี้ 4 คน โรยัลเฟียบ

ข้างล่างก็ว่า

ถ้าเกิดเรามีคอนเนคชั่นที่จะส่งต่อได้ ก็ไม่จำเป็นต้องทำ GO 100

ทำไมคิม กวังบอล ทำแค่ 1 เดือน เพราะคนจะบอกต่อไปเรื่อยๆ เราต้องเริ่มจากคน
รู้จักก่อน คนรอบข้าง ญาติ หรือว่าเพื่อนร่วมชั้น

ถ้าสมมติเราแนะนำคนเหล่านั้น แล้วเขาแนะนำต่อ ไม่ต้องทำ GO 100 ก็ได้

คนไหนทำกับรายชื่อหมดแล้ว ไม่เกิด เราจะทำยังไงให้พาร์ทเนอร์สำเร็จ

เราไม่สามารถเอาคอนเนคชั่นของเราให้เขาได้ ต้องเป็นของเขา

ต้องทำรายชื่อ 250 จากคนรู้จัก และคนไม่รู้จักแบบนับไม่ถ้วน

การที่เราทำ GO 100 เพื่อเพิ่มผู้มุ่งหวังให้กับธุรกิจเรา คนที่ไม่มีทางไปแล้ว การ
GO 100 คือทางออกของทุกคน

ถ้าเราออกไปทำ GO 100 เจอคนที่ใช่ ก็เอารายชื่อของเขาไปแนะนำต่อ

ถ้าเราโก 100 ได้เจอ 1 คนต่อวัน เราจะโตมาก เพราะ 1 คนเท่ากับ 250 คน

เริ่มก่อน 250 คน โทรบอกเขาว่า

**เราทำธุรกิจอะไรอยู่ ถ้าเกิดบางคนปฏิเสธวางสาย ไม่ใช่เวลามาท้อแท้ นะคะ
ให้เราไปหาคนเพิ่มในลิสต์รายชื่อของเรา**

ถ้าเขาบอกไม่มีรายชื่อแล้ว ให้ไปทำโก100 กัน เมื่อเจอคนที่มีโอกาสทำธุรกิจให้
ไปติดตามผลจนเขาทำ

คำถามสาม

ไต่ยืนว่าเมื่อก่อนท่านประธานแนะนำสินค้าเอง มีเคล็ดลับอะไรในการแนะนำสินค้า
ให้เก่ง

ท่านประธาน

เหมือนวันนี้มีดร.มาอธิบายสินค้าให้เราเยอะแยะ เมื่อก่อนไม่มีคนเก่งอธิบายสินค้า
ผมเลยต้องทำเอง

จริงๆผมก็ตั้งใจศึกษาเฮโมฮิมเยอะมาก ตอนนั้น ดร.คนนึงมาถามว่า ท่านประธาน
อธิบายเกี่ยวกับระบบภูมิคุ้มกันยังไง ให้ป่าเถวบ้านฟัง

สินค้าเรียนรู้แค่ทฤษฎีไม่ได้ ต้องทดลองด้วยตัวเอง ผมคิดว่า ผมใช้สินค้ามากที่สุด
แล้ว

พรุ่งนี้ผมไปโซล ไปต่างจังหวัด จะมีกระเป๋าทักเครื่องสำอางค์ไปเยอะ ใช้ทุกวัน
ลงแคโทนเนอร์ก็ดีมาก หน้าแห้งเมื่อไหร่ ผมทาทั้งวัน เซรั่มก็ใช้ eye cream ใช้
เยอะมาก

เราจะต้องทาอายครีมก่อนลง BB cream ถ้าเกิดต้อง mix ระหว่าง eye กับ bb เรา
ต้องนวดวนๆ ถ้าทาแล้วหน้ายังเทาให้เช็ด ทาใหม่ นวดใหม่ไปเรื่อยๆ จนเนียน

ให้ไปผสม eye+bb เคล็ดลับของผมนเอง

วิตามินผมทานหมด อาหารทุกกินไม่เพียงพอต่อร่างกาย เราต้องทดลองด้วยตัวเอง
ถ้าเหนื่อยเพลียจัดเฮโมฮีม 2 ซอง

บางคนสุขภาพดีมาก อาจนอนไม่หลับก็ได้

ทุกคนอย่าลืมอ่านหนังสือที่เกี่ยวกับงานของเรา ให้ทุกคนไปหาหนังสือสักเล่ม ถ้าเกี่ยวกับสาขาที่เราทำ ให้ซื้อเพิ่ม 10 เล่ม ถ้ามันช่วยให้เป็น 100 เล่มเลย

ผมสนใจหัน ผมอ่านจนผมไม่เล่นหัน

ผมทุกอย่างมาจากการอ่านหนังสือทั้งนั้น รู้ไหมว่า ชีวิตที่สมดูลย์มันเป็นคลาส 50 ชม เป็น 40 นาที

ผมเคยเรียนแล้ว แต่เขาสอนได้ยุ่งยากเกิน ทำตามยาก ทุกคนต้องอธิบายเกี่ยวกับเฮโมฮีมให้ได้

คำคม ให้พูดจุดเด่นของสินค้า ส่วนประกอบอะไร เทคโนโลยีอะไร ให้พูดจุดเด่นแต่อธิบายไป ถ้าไม่ตอบใจทยลู่ค่า ให้พูดความประทับใจสินค้า เหนื่อยกินแล้วดีขึ้นมาก

สีเลือดที่หน้าดีขึ้นหลังจากทาน ตอนนี้มีพลังมากมาย

ขอสรุปว่า รีบๆอ่านหนังสือแล้วศึกษา ถ้าเราเอาข้อมูลงานวิจัยไปพูดผิตอาจโดนจับได้ ให้ระวังนิดนึง อะไรพูดได้ ไม่ได้

ต่อให้เราไปดูงานวิจัยจริงๆ ถ้าพูดผิต อาจโดนจับได้ ถ้าเราซื้อแล้วบอกว่าดี เปรียบเหมือนยาเลย ให้มาซื้อที่บ้านฉัน โดนจับนะคะ

เพราะว่ามันจะขัดต่อกฎหมายเกี่ยวกับยา เราสามารถพูดได้แค่

“ช่วยระบบภูมิคุ้มกันให้ดีขึ้น”

เพราะเราไม่ได้เป็นเภสัช ผิดกฎหมายได้

แต่ถ้าเกิดเราพูดว่ากินแล้วเป็นไง กินแล้วดีขึ้น ไม่มีใครทำอะไรเราได้ กินแล้วเป็นแบบนี้ คุณลองกินดูสิ เพราะบอกถึงประสบการณ์ของเรา

เรื่องนี้จำเป็นต้องรู้ เวลาแนะนำ

สิ่งที่ดูแลร่างกายเราคือ ระบบภูมิคุ้มกัน เหมือนไวรัส แบคทีเรีย เข้าสู่ร่างกายได้ตลอดทุกทาง อาจเกิดการต่อต้าน การอักเสบขึ้นได้ ที่ร่างกายของเรายังไม่เฝ้า เพราะระบบภูมิคุ้มกัน

เฮโทฮิมช่วยสร้างระบบภูมิคุ้มกันให้ดีขึ้น พูดว่าต้านมะเร็งไม่ได้เพราะผิดกฎหมาย

ท่านปาร์ค

ตัวฉันเคยเป็นมะเร็งมาก่อน เคยกิน ฉันก็เลยคิดว่า ถ้ากินแล้วเห็นผลก็คงพูดได้ ฉันกินแล้วรู้สึกดี แต่พาร์ทเนอร์ไม่เชื่อ เพราะฉันบอกว่าดีหมด

ต้องอธิบายสินค้าจากความจริงใจที่สัมผัสได้จริงๆ ฉันคิดว่าอย่างนั้น

ท่านคิม

ผมมีพาร์ทเนอร์คนหนึ่ง ขายสินค้าเก่งมากๆ เพราะว่าเวลาเจอใครใช้สิ อี... พูดแรง แต่ลูกค้ารู้สึกถึงความจริงใจ ท่านประธานสอนให้ขายสินค้าให้กับตัวเองก่อน ใช้ก่อน

ผมพูดส่วนใหญ่วิสัยทัศน์ ไม่ค่อยได้พูดผลิตภัณฑ์ บางทีสินค้าเราเยอะจนไม่รู้ว่ามีในอถมด้วยเหรอ เพราะเยอะมาก

ผมเลยคิดว่า ทุกคนลองเอาสินค้าที่ตัวเองใช้มาแลกเปลี่ยนกับพาร์ทเนอร์ดู PV ขึ้นแน่นอน

ท่านปาร์ค

ผิวฉันเปลี่ยนเยอะมาก เมื่อก่อนดูไม่ได้เลย ฉันเปลี่ยนไปเลย ใช้ absolute เพียง 1 เดือน เปลี่ยนเลย ฉันพูดเลยว่า ถ้าใช้ 1 เดือน ผิวไม่เปลี่ยนเอาเงินคืนให้ เราต้องพูดอย่างมั่นใจ

คำถาม 3

