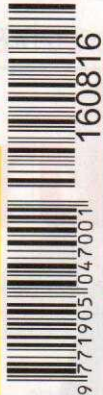


POWER
Network

เดอะ พาวเวอร์ เน็ตเวิร์ค



The POWER
Network

พลังเครือข่าย ขายตรง ประกัน การเงิน แฟรนไชส์ อสังหาริมทรัพย์ การตลาด สุขภาพ และความงาม

ปีที่ 13 ฉบับที่ 301 วันที่ 16 - 31 สิงหาคม พ.ศ. 2559 ราคา 20 บาท



การครองใจคน

นักขายทั้งหลายที่มีเวทีชีวิตอยู่ในแวดวงธุรกิจการขายตรง ย่อมรู้ว่า เป็นเวทีที่มีการต่อสู้ในระดับสูง ใครดี ใครเก่ง ก็อยู่ต่อไป ใครพลั้งพลาดก็อาจจะต้องออกจากเวทีไปอย่างน่าเสียดาย ในความจริงมีบุคคลประสบความสำเร็จในด้านการขายเป็นจำนวนมาก และในขณะเดียวกันก็มีบุคคลที่ไม่ค่อยประสบความสำเร็จอีกจำนวนหนึ่ง ดังนั้นอาชีพนี้จึงเป็นอาชีพที่ไม่ใช่คนทุกคนจะสามารถทำได้อย่างประสบความสำเร็จ เพราะมีปัจจัยหลายด้านที่จะสนับสนุนและส่งเสริมให้บุคคลประสบความสำเร็จอย่างแท้จริง

หน้าที่ที่สำคัญของนักขายก็คือ ทำอย่างไรจึงจะขายสินค้าได้ มีลูกค้าจำนวนมาก และเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ เพียงแค่นี้ก็เป็นโจทย์ที่ค่อนข้างยากอยู่แล้ว จะขายสินค้าก็ไม่รู้ว่าจะมีคนซื้อหรือไม่ ซื้อแล้วจะซื้ออีกไหม ซื้อแล้วจะบอกต่อๆ ไปหรือไม่ เหล่านี้ล้วนเป็นคำถามที่นักขายทั้งหลายจะต้องหาคำตอบให้ได้ บางคนต้องใช้เวลาพอสมควร กว่าจะสามารถตอบคำถามเหล่านี้ได้ดี เท่าที่พบ บางคนใช้เวลานับปีจึงจะเริ่มต้นตอบโจทย์ได้บ้าง และบางคนก็จะอาศัยเวลาหลังจากนั้นทำการพัฒนาตนเองจนมีความสำเร็จเพิ่มขึ้น นับว่าเป็นสิ่งที่ยากอยู่เหมือนกัน

การขายสินค้า เป็นปฏิสัมพันธ์ระหว่างผู้ขายกับผู้ซื้อ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในการขายตรงนั้นปฏิสัมพันธ์นั้นจะมีความสำคัญเป็นอย่างยิ่ง เนื่องจากผู้ขายจะต้องพบปะกับผู้ซื้อ และไม่ใช้การพบปะเพียงครั้งเดียวเท่านั้น แต่จะต้องพบปะกันอย่างสม่ำเสมอจึงจะสามารถขายสินค้าได้ตลอดเวลา เพราะนักขายไม่ต้องการขายสินค้าเพียงครั้งเดียวแล้วเสร็จสิ้นกันไป นี่คือนิยามข้อหนึ่งที่จะทำให้ นักขายประสบความสำเร็จหรือไม่ บางคนก็มีความอดทนและพยายามอย่างยิ่งจึงทำให้เกิดความสำเร็จในภายหลัง แต่น่าเสียดายที่บางคนก็เดินทางต่อไปไม่ได้ ถึงทางตัน ไม่รู้จะแก้ปัญหาอย่างไรกับการพบปะลูกค้าแล้วทำให้ลูกค้าบริโภคนสินค้าต่อ

ในความเป็นจริงสินค้าที่อยู่ในท้องตลาดส่วนใหญ่ล้วนแล้วแต่มีคุณภาพทั้งสิ้น อาทิ ครีมบำรุงผิว ซึ่งมีอยู่มากมายหลายยี่ห้อ ถ้าพิจารณาจากคุณภาพของสินค้า ก็ต้องพิจารณาจากรายละเอียดของ

การผลิตครีมที่มีส่วนผสมหลายๆ ชนิด มักจะพบว่า ครีมหลายยี่ห้อมาจากโรงงานเดียวกัน เพียงแต่เลือกส่วนผสมแตกต่างกันไปบ้าง เพื่อไม่ให้ไปมีปัญหากับลิขสิทธิ์ ถ้าถามว่าคุณภาพต่างกันจริงหรือ ก็อาจจะตอบว่าใช่ เนื่องจากมีส่วนผสมที่แตกต่างกันไป แต่ก็ไม่อาจตอบได้อย่างจริงจังว่าแตกต่างกันมากมายเพียงใด

จากตัวอย่างดังกล่าวแล้ว พบว่า ในที่สุดก็เป็นเรื่องของความสามารถของนักขายเป็นส่วนใหญ่ ที่จะทำให้ลูกค้ายังบริโภคสินค้าอยู่ต่อไปหรือไม่ นั้นหมายความว่า นักขายครองใจลูกค้าได้มากน้อยเพียงใด โดยเฉพาะอย่างยิ่งธรรมชาติของคนไทยที่มีแนวโน้มที่จะใช้สัมพันธ์ภาพระหว่างบุคคลเป็นเครื่องมือในการยึดเหนี่ยวให้บุคคลอยู่ด้วยกัน หรืออีกนัยหนึ่งก็คือ มีความชอบพอกันก็ต้องช่วยเหลือกัน แม้ว่าสินค้าอาจจะมียุคคุณภาพน้อยกว่าอยู่บ้าง ผู้ซื้อก็อาจไม่สนใจ เพราะถือว่าจะได้ช่วยคนที่รู้จัก และที่สำคัญคือมีความชอบกัน เป็นการส่วนตัว ถ้าไม่ซื้อก็จะดูน่าเกลียด และไม่รู้จักพูดว่าอย่างไร นี่คืออุปนิสัยที่แท้จริงของคนไทย

การครองใจคน หมายถึง การที่บุคคลหนึ่งสามารถที่จะทำให้บุคคลอีกบุคคลหนึ่ง มีความรู้สึกที่ดีต่อกันและกัน ขึ้นชอบซึ่งกันและกัน ถูกใจซึ่งกันและกัน ซึ่งความรู้สึกเหล่านี้จะนำไปสู่ความปรารถนาที่จะทำงานด้วยกัน คบหาสมาคมซึ่งกันและกัน รวมทั้งทำกิจกรรมอื่นๆ ร่วมกันด้วย ในการขายสินค้าก็ถือว่าเป็นกิจกรรมที่บุคคลสองฝ่ายกระทำร่วมกัน ดังนั้นการที่นักขายสามารถครองใจลูกค้าได้ ก็จะเป็นนามซึ่งความสำเร็จของการขายสินค้าต่อไปได้เรื่อยๆ ดังนั้นการครองใจคนจึงมีความสำคัญที่นักขายทั้งหลายจะต้องพยายามฝึกทักษะให้ชำนาญ เพื่อก่อให้เกิดความสำเร็จในการขายสินค้าต่อไป

อนึ่ง เรื่องการครองใจคนนี้ มิได้มีประโยชน์เฉพาะสำหรับนักขายเท่านั้น การทำงานร่วมกันบุคคลอื่น การดำรงชีวิตอยู่ด้วยกัน การทำกิจกรรมต่างๆ ก็ล้วนแล้วแต่ต้องอาศัยการครองใจคนทั้งสิ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งฝากไปยังผู้บริหารการขายด้วยว่า ท่านเองจะต้องครองใจทั้งลูกค้า และที่สำคัญต้องครองใจลูกน้องของท่านให้ดี ทีมงานจึงจะไปรอดและประสบความสำเร็จ 🍀

