**ລະ​ດັບ 2 ບົດ​ທີ 10: ກາ​ນ​ຖ່າຍ​ທອດ​ສົດທາງເຟ​ສ​ບຸກ ຫຼືFacebook LIVE**

|  |
| --- |
| **1. ຄຳ​ອະ​ທິ​ບາຍເນື້ອ​ໃນ** |
| ຍິນ​ດີ​ຕ້ອນ​ຮັບ​ສູ່ ບົດ​ທີ 10: ການຖ່າຍ​ທອດ​ສົດທາງ**​**ເຟ​ສ​ບຸກ ​ຫຼື Facebook LIVE!  ດັ່ງ​ທີ່​ກ່າວ​ມາ​ກ່ອນ​ໜ້າ​ນີ້, ບົດ​ນີ້​ແມ່ນ​ສຳ​ລັບ​ຜູ້​ທີ່ຕ້ອງ​ການ​ນຳ​ໃຊ້​ຍຸດ​ທະ​ສາດ​ການ​ຂາຍ​ທີ່​ມີ​ຊື່​ສຽງ ແລະ ມີປະ​ສິດ​ທິ​ຜົນ​ທີ່​ສຸດ​ໃນ​ລາວເຂົ້າ​ໃນ​ທຸ​ລະ​ກິດ​ຂອງ​ເຂົາ​ເຈົ້າ.  ເຮົາ​ມາ​ເບິ່ງ​ນຳ​ກັນກ່ຽວ​ກັບວິ​ທີ​ການ​ກຽມ ການຖ່າຍ​ທອດ​ສົດທາງ​ເຟ​ສ​ບຸກ ຫຼື ​Facebook LIVE. ​ມາ​ເລີ່ມ​ກັນເລີຍ​ບໍ?  **ປຸ່ມ:** ຕົກ​ລົງ! |

|  |
| --- |
| **2. ຄຳ​ອະ​ທິ​ບາຍເນື້ອ​ໃນ** |
| ເພື່ອ​ກະ​ກຽມ​​ການຖ່າຍ​ທອດ​ສົດທາງເຟ​ສ​ບຸກ ຫຼື ​Facebook LIVE, ທ່ານ​ຈະ​ຕ້ອງ​ມີ​ຊັບ​ພະ​ຍາ​ກອນ ແລະ ແຜນ​ການ​ຕໍ່​ໄປ​ນີ້:  ຊັບ​ພະ​ຍາ​ກອນ​ມະ​ນຸດ:   * ຢ່າງ​ໜ້ອຍ​ໜຶ່ງ​ຄົນ​ເພື່ອ​ຊ່ວຍ​ທ່ານ​ຕອບ​ຄວາມ​ເຫັນ ແລະ ຈົດ​ລາຍ​ການ​ສັ່ງ​ເຄື່ອງ   ເຄື່ອງ​ມື:   * ​ມື​ຖື​ທີ່​ສາ​ມາດ​ຖ່າຍ​ທຳ​ວີ​ດີ​ໂອ​ທີ່​ຊັດ​ເຈນ. * ຂາ​ຕັ້ງ​ມື​ຖື. * ຖ້າ​ສະ​ຖານ​ທີ່ໆ​ທ່ານ​ຖ່າຍ​ທອດ​ສົດ​ຫາກ​ບໍ່​ມີ​ແສງ​ພຽງ​ພໍທ່ານ​ຈະ​ຕ້ອງ​ຫາ​ແສງ​ມາ​ເພີ່ມໂດຍ​ປົກ​ກະ​ຕິແມ່ນແສງ LED. ບາງ​ລຸ້ນ​ຈະ​ມາ​ພ້ອມ​ຂາ​ຕັ້ງ​ມື​ຖື​. * ຖ້າ​ມື​ຖື​ຂອງ​ທ່ານ​ບໍ່​ສາ​ມາດ​ຈັບ​ສຽງ​ດ້ວຍ​ໄມ​ໃນ​ໂຕ​, ທ່ານ​ຈະ​ຕ້ອງ​ຊື້ໄມ​ນ້ອຍໆ​ທີ່​ມີ​ສາຍ/ບໍ່​ມີ​ສາຍ ເພື່ອ​ຕິດ​ໃສ່​ຄໍ​ເສື້ອ ແລະ ມື​ຖື​ຂອງ​ທ່ານ. * ຕໍ່​ອິນ​ເຕີ​ເນັດ​ທີ່​ໄວ ແລະ ສະ​ຖຽນ. * ເຄື່ອງ​ສາກ​ໂທ​ລະ​ສັບ ​ຍ້ອນ​ການ​ຖ່າຍ​ທອດ​ສົດຈະ​ກິນ​ຖ່ານຫຼາຍ ແລະ ໄວ.   ແຜນ​ການ:   * ​ທ່ານ​ຕ້ອງ​ກຳ​ນົດ​ເປົ້າ​ໝາຍ​ການ​ຂາຍ ແລະ ສິນ​ຄ້າທີ່​ຈະ​ຂາຍ * ສ້າງ​ແຜນ​ການ​ນຳ​ສະ​ເໜີ​ໂປຼ​ໂມ​ຊັນ​ການ​ຂາຍ. ສິ່ງ​ທີ່​ສຳ​ຄັນ​ໃນ​ຕອນ​ຕົ້ນ​ຂອງ​ການ​ຖ່າຍ​ທອດ​ສົດແມ່ນ​ຂໍ​ໃຫ້​ຜູ້​ຊົມ​ນັ້ນ​ແຊ​ຣ໌​ການ​ຖ່າຍ​ທອດ​ສົດ​ຂອງ​ທ່ານໃຫ້​ກັບ​ໝູ່​ເພື່ອນ ແລະ ກຸ່ມ​ເຟ​ສ​ບຸກ​ອື່ນໆ. * ວາງ​ແຜນ​ກັບ​ຜູ້​ຊ່ວຍ​ຂອງ​ທ່ານກ່ຽວ​ກັບ​ວິ​ທີ​ການ​ບັນ​ທຶກ​ການ​ຂາຍ * ວາງ​ແຜນ​ວິ​ທີ​ການ​ຊຳ​ລະ​ເງິນ ແລະ ນຳ​ສົ່ງ​ສິນ​ຄ້າ​ກໍ​ລະ​ນີ​ມີ​ຄົນ​ຖາມ * ວາງ​ແຜນ​ໃນ​ການ​ອະ​ທິ​ບາຍ​ຄຸນ​ນະ​ພາບ​ຂອງ​ສິນ​ຄ້າ​ແຕ່​ລະ​ອັນ * ວາງ​ແຜນ​ຄຳ​ຕອບ​ກ່ຽວ​ກັບທຸກໆ​ສິນ​ຄ້າ​ທີ່​ທ່ານ​ວາງ​ແຜນ​ຂາຍ * ວາງ​ແຜນ​ວັນ​ເວ​ລາ​ທີ່​ທ່ານ​ຈະ​ມີ​ການ​ຖ່າຍ​ທອດ​ສົດ * ວາງ​ແຜນ​ລຳ​ດັບ​ການ​ຂາຍ​ຂອງ​ທ່ານ   ນີ້​ແມ່ນ​ການ​ກະ​ກຽມ​ບາງ​ຂັ້ນ​ຕອນ​ທີ່​ທ່ານ​ຕ້ອງ​ເຮັດ​ກ່ອນ​ທີ່​ທ່ານ​ຈະ​ສາ​ມາດເຮັດ​ການ​ຂາຍ​ຜ່ານ​​ການ​ຖ່າຍ​ທອດ​ສົດ​ທາງເຟ​ສ​ບຸກ​​ໃຫ້​ປະ​ສົບ​ຜົນ​ສຳ​ເລັດ ແລະ ມີ​ຄົນ​ເຂົ້າ​ມາ​ຮ່ວມຫຼາຍໆ.  ຕໍ່​ໄປ,​ ພວກ​ເຮົາ​ຈະ​ມາ​ເບິ່ງວິ​ທີ​ການ​ກະ​ກຽມ​ທີ່​ດີ​ທີ່​ສຸດສຳ​ລັບ​ທຸກ​ການ​ວາງ​ແຜນເຫຼົ່າ​ນີ້.  **ປຸ່ມ:** ຕໍ່​ໄປ. |

|  |
| --- |
| **3. ຄຳ​ອະ​ທິ​ບາຍເນື້ອ​ໃນ** |
| ​ວິ​ທີ​ການທີ່​ດີ​ທີ່​ສຸດ​ໃນ​ການ​ເລີ່ມເສັ້ນ​ທາງກາ​ນ​ຖ່າຍ​ທອດ​ສົດ​ທາງ​ເຟ​ສ​ບຸ ຫຼື Facebook LIVE​ຂອງ​ທ່ານ​ຢູ່​ໃສ? ແນ່ນອນ, ​ແມ່ນ​ການ​ສັງ​ເກດ​ມື​ອາ​ຊີບ​ຄົນ​ອື່ນໆ​ທີ່ເຮັດ​ການ​ຖ່າຍ​ທອດ​ສົດ!  ​ຖ້າ​ທ່ານ​ບໍ່​ຮູ້​ວ່າ​ຈະ​ເລີ່ມ​ຄົ້ນ​ຄວ້າ​ຢູ່​ໃສ ໃຫ້​ທ່ານ​ເຂົ້າ​ໄປ​ໃນ​ກຸ່ມ​ຂາຍ​ໃຫຍ່ໆ​ໃນ​ຂົງ​ເຂດ​ຂອງ​ທ່ານ.  ກໍ​ລະ​ນີ​​ທີ່​ຢູ່ໃນ​ລາວ, ໃຫ້​ທ່ານ​ເຂົ້າ​ກຸ່ມໂຊກ​ໄຊໃນ​ເຟ​ສ​ບຸກ, ເຂົາ​ເຈົ້າ​ເຮັດ​ການ​ຂາຍ​ຜ່ານ​ການ​ຖ່າຍ​ທອດ​ສົດ​ຕະຫຼອດ​ເວ​ລາ.  ເມື່ອ​ທ່ານ​ເບິ່ງ​ທ່ານ​ຄວນ​ເຮັດ​ຫຍັງ? ຈື່​ບົດ​ຮຽນ​ກ່ຽວ​ກັບ​ການ​ສຶກ​ສາ​ຄູ່​ແຂ່ງ​ບໍ່. ນຳ​ໃຊ້​ທັກ​ສະ​ການ​ສັງ​ເກດ​ການ​ທີ່​ດີ​ເຫຼົ່າ​ນັ້ນ​ໃນ​ທີ່​ນີ້. ສິ່ງ​ທີ່​ຕ້ອງ​ສັງ​ເກດ​ມີ​ຄື:   * ​​ວິ​ທີ​ການ​ສື່​ສານ​? ວິ​ທີ​ການສື່​ສານ​ເພື່ອ​ດຶງ​ດູດ​ຄວາມ​ສົນ​ໃຈ​ຕໍ່​​ກັບ​ຜູ້​ຊົມ​? * ວິ​ທີ​ການ​ໃຫ້​ຜູ້​ຊົມ​ຊ່ວຍ​ແຊ​ຣ໌​​ການ​ຖ່າຍ​ທອດ​ສົດຂອງ​ຕົນ​ໃຫ້​ແກ່​ໝູ່​ເພື່ອນ? * ວິ​ທີ​ການ​ແນະ​ນຳ​ສິນ​ຄ້າ? * ວິ​ທີ​ການ​​ກ່າວ​​ຈຸດ​ເດັ່ນ ແລະ ອະ​ທິ​ບາຍ​ສິນ​ຄ້າ? * ວິ​ທີ​ການ​ເຊີນ​ຊວນ​ໃຫ້​ຄົນ​ສັ່ງ​ເຄື່ອງ, ລະ​ຫັດ​ທີ່​ນຳ​ໃຊ້ ແລະ ຜູ້​ທີ່​ຊ່ວຍ​ບັນ​ທຶກ​ການ​ຂາຍ? * ວິ​ທີ​ການ​ເວົ້າ ແລະ ປະ​ຕິ​ບັດ​ເພື່ອ​ດຶງ​ດູດ​ລູກ​ຄ້າ​ໃໝ່ ແລະ ຮັກ​ສາ​ລູກ​ຄ້າ​ເກົ່າ?   ສືບ​ຕໍ່​ຄົ້ນ​ຫາ​ຜູ້​ຄ້າຂາຍ​​ທີ່ຖ່າຍ​ທອດ​ສົດ ຈົນ​ກວ່າ​ທ່ານ​ຈະ​ເຫັນ​ຜູ້​ທີ່​​ມີ​ວິ​ທີ​ການ​ຖ່າຍ​ທອດ​ສົດ​ທີ່​ທ່ານ​ມັກ ແລະ ​ສຶກສາ​ເຂົາ​ເຈົ້າ​ຢ່າງ​ໃກ້​ຊິດ.  ຫຼັງ​ຈາກນັ້ນ? ການ​ຝຶກຝົນ​ແມ່ນວິ​ທີ​ທີ່​ດີ​ທີ່​ສຸດ. ກ່ອນ​ທີ່​ທ່ານ​ຈະ​​ຖ່າຍ​ທອດ​ສົດ, ​ຈົ່ງຮັບ​ປະ​ກັນ​ວ່າ​ທ່ານ​​ໄດ້​ຝຶກ​​ຊ້ອມສອງ-ສາມ​ຮອບ​ກັບຄູ່​​ຮ່ວ​ມທຸ​ລະ​ກິດ​ຂອງ​ທ່ານ ຍ້ອນ​ວ່າເວ​ລາ​​ຖ່າຍ​ທອດ​ສົດທ່ານ​ຕ້ອງ​ໄດ້​ເວົ້າ ແລະ ດຳ​ເນີນ​ລາຍ​ການ​ໂດຍ​ບໍ່​ຂ້ອງ​​ຄາເພື່ອດຶງ​ດູດ​ຄວາມ​ສົນ​ໃຈ​ຂອງ​ຜູ້​ຊົມ​ທີ່​ເຂົ້າ​ມາ​ຮ່ວມ.  ການ​ຝຶກ​ຊ້ອມ​ຈະ​ຊ່ວຍ​ໃຫ້​ທ່ານ​ວາງ​ແຜນ​ວິ​ທີ​ການ​ປິດ​ຊ່ອງວ່າງ​ເວ​ລາ​ບໍ່​ມີ​ຄວາມ​ເວົ້າ/ເວ​ລາ​ມິດ.  **ປຸ່ມ:** ຕໍ່​ໄປ. |

|  |
| --- |
| **4. ຄຳ​ອະ​ທິ​ບາຍເນື້ອ​ໃນ** |
| ​ເພື່ອ​ຊ່ວຍ​ທ່ານ, ຕໍ່​ໄປ​ນີ້​ແມ່ນ​ຂໍ້​ຜິດ​ພາດທີ່​ມັກ​ເຫັນ​ທີ່ຄວນຫຼີກ​ເວັ້ນ ແລະ ເຄັດ​ລັບ​ທີ່​ທ່ານ​ສາ​ມາດ​ນຳ​ໄປ​ໃຊ້ເພື່ອ​ໃຫ້​ໄດ້​ປຽບ​ຄູ່​ແຂ່ງ​ຂອງ​ທ່ານ.   * ຮັບ​ປະ​ກັນ​ວ່າ​ທ່ານ​ໄດ້​ຕັ້ງ​ເບື້ອງຫຼັງ​ຮຽບ​ຮ້ອຍ​ແລ້ວ​ກ່ອນ​ເລີ່ມ​ຖ່າຍ​ທອດ​ສົດ. ເຄື່ອງ​ຂອງ​ເບື້ອງຫຼັງ​ຕ້ອ​ງ​ດຶງ​ດູດ​ໃຈ ຫຼື ໜ້າ​ສົນ​ໃຈ ຫຼື ຊ່ວຍ​ເຮັດ​ໃຫ້​ລາຍ​ລະ​ອຽດ​ຂອງ​ສິ​ນ​ຄ້າ​ທ່ານ​ໂດດ​ເດັ່ນເວ​ລາລູກ​ຄ້າ​ຂອງ​ທ່ານ​ເບິ່ງ​ຈາກ​ຈໍ​ນ້ອຍໆ. ຄວນ​ປັບ​ມູມ​ກ້ອງ. * ແປງ​ໜ້າ​ຕາ​ຂອງ​ທ່ານ​ກ່ອນ​ເລີ່ມ​​ການ​ຖ່າຍ​ທອດ​ສົດ. ຮັບ​ປະ​ກັນ​ວ່າ​ທ່ານ​ພໍໃຈ​ກັບ​ຊົງ​ຜົມ ຫຼື ເຄື່ອງ​ນຸ່ງ​ຂອງ​ທ່ານ​ກ່ອນ​ທີ່​​ຈະເລີ່ມ​ບັນ​ທຶກ​​ການ​ຖ່າຍ​ທອດ​ສົດ. ຖ້າ​ທ່ານ​ເບິ່ງ​ຄື​ໝັ້ນ​ໃຈ ແລະ ເຮັດ​ຕົວ​ໃຫ້ສະ​ບາຍ​​ແຕ່​ຕົ້ນ​ຂອງ​ລາຍ​ການນັ້ນ, ​ທ່ານ​ຈະ​ສາ​ມາດ​ເປັນ​ຜູ້​ຕາງ​ໜ້າ​ຂອງ​ສິນ​ຄ້າ​ຂອງ​ທ່ານ​ໄດ້​ດີ​ຂຶ້ນ. * ການ​ເບິ່ງ​ກ້ອງ​ເປັນ​ວິ​ທີ​ການ​ທີ່​ດີ​ເພື່ອເຮັດ​ໃຫ້​ລູກ​ຄ້າ​ຮູ້​ສຶກວ່າ​ທ່ານ​ກຳ​ລັງ​ເວົ້າ​ໂດຍ​ກົງ​ນຳ​ເຂົາ​ເຈົ້າ. * ກຽມ​ມຸກ​ຕື້ນໆ ແລະ ຕະຫຼົກ​ໃນເວ​ລາທີ່ທ່ານ​ຄິດ​/ເວົ້າ​ບໍ່​ອອກ. * ​ຜູ້​ຊ່ວຍ​ຂອງ​ທ່ານ​ຈະ​ຢູ່​ນອກ​ກ້ອງ, ແຕ່​ບາງ​ຄັ້ງ​ ການ​ໃຫ້​ເຂົາ​ເຈົ້າ​ມີ​ສ່ວນ​ຮ່ວມ​​​ກໍ່​ເປັນ​ການສ້າງ​ຄວາມ​ມ່ວນ​ຊື່ນ ໃນເວ​ລາ​ທີ່​ທ່ານ​ພະ​ຍາ​ຍາມ​ກະ​ຕຸ້ນ​ໃຫ້​ຄົນ​ຖາມ​ຄຳ​ຖາມຫຼາຍໆ, ນຳ​ເອົາ​ບຸກ​ຄົນ​ທີ່​ໜ້າ​ສົນ​ໃຈ​ມາ​ຮ່ວມ​ໃນ​ການ​ຕອບ​ຄຳ​ຖາມ​ເຊັ່ນ​ວ່າ: “*ບັນ​ນີ້, ຈະ​ມາ​ເປັນ​ຜູ້ຊ່ວຍ​ຂ້ອຍ​ໃນມື້​ນີ້ ລາວ​ຈະ​ຊ່ວຍ​ຂ້ອຍ​ເກັບ​ກຳ​ລາຍ​ການ​ສັ່​ງ​ເຄື່ອງ. ຂອບ​ໃຈ​ເດີ້ບັນ​ນີ້!”, “ບັນ​ນີ້ມີສິນ​ຄ້າ​ເຫຼົ່າ​ນີ້​ຢູ່​ໜຶ່ງ​ອັນ <ສິນ​ຄ້າ> ແລະ​ ລາວ​​ກໍ່ມັກ​ມັນຫຼາຍ”, “ເຈົ້າ​ຄິດ​ວ່າ​ແນວ​ໃດ[ບັນ​ນີ້, ເອົາ​ໂຕສີ​ແດງ ຫຼື ສີ​ດຳ​ດີ? ຂ້ອຍ​ວ່າ​ເຈົ້າ​ຕ້ອງ​ມັກ​ສີ​ແດງ​​ແຫຼະ. ແລ້ວ​ບັນ​ດາ​ທ່ານ​ຜູ້​ຊົມ​ເດ, ເອົາ​ສີ​ແດງ ຫຼື ​ສີດຳດີ? ຫຼື ທ່ານ​ຈະເອົາ​ທັງ​ສອງ​ສີ​​ເລີຍບໍ?)* |

|  |
| --- |
| **5. ຄຳ​ອະ​ທິ​ບາຍເນື້ອ​ໃນ** |
| ເອົາ​ລະ! ໝົດ​ເທົ່າ​ນີ້​ແລ້ວ​! ຕອນ​ຈົບ​ຂອງ​ເນື້ອ​ໃນ​​ລະ​ດັບ 2, ເຊິ່ງ​ເປັນ​ການ​ຮ່ວມ​ມື​ລະ​ຫວ່າງມະ​ຫາ​ວິ​ທະ​ຍາ​ໄລ​ແຫ່ງ​ຊາດ​ລາວ, ມູນ​ນິ​ທິ​​ເອ​ເຊຍ, ແລະ ສະ​​ເຕ່ວ​ລ້າ, ທີ່​ເປັນ​ວິ​ສາ​ຫະ​ກິດ​ສັງ​ຄົມ​ເພື່ອ​ການ​ພັດ​ທະ​ນາ​ຊາວ​ໜຸ່ມ < [www.thestella.org](http://www.thestella.org) | [www.facebook.com/TheSTELLA](http://www.facebook.com/TheSTELLA) >.  ພວກ​ເຮົາ​ຫວັງ​ວ່າ​ທ່ານ​ຈະມ່ວນ​ຊື່ນ​ກັບ ແອັບ​ທຸ​ລະ​ກິດ ToolaKit.  ຖ້າ​ທ່ານ​ມີຄຳ​ຖາມ ຫຼື ຄຳ​ແນະ​ນຳ, ກະ​ລຸ​ນາ​ຕິດ​ຕໍ່​ພວກ​ເຮົາ​ທີ່ໜ້າ​ເຟ​ສ​ບຸກ ທຸ​ລະ​ກິດ ToolaKit.  ພວກ​ເຮົາ​ຍິນ​ດີຮັບ​ຟັງ​ຄວາມ​​ຄິດເຫັນ ແລະ ແນວ​ຄິດ​ຂອງ​ທ່ານ​ເພື່ອ​ນຳ​ໄປ​ປັບ​ປຸງ​​ບົດ​ຕໍ່ໆ​ໄປ​ໃນ​ອະ​ນາ​ຄົດ.  ໃນ​ເວ​ລາ​ດຽວ​ກັນ​, ​ກະ​ລຸ​ນາ​ຊ່ວຍ​ເຮົາ​ເຜີຍ​ແຜ່​ຕໍ່ ຫຼື ບອກ​ຕໍ່​ກ່ຽວ​ກັບ ແອັບ​ທຸ​ລະ​ກິດ ToolaKit.  ແລ້ວພົບ​ກັນ​ໃນ​ລະ​ດັບ 3. ຈົນ​ກວ່າ​ຈະ​ພົບ​ກັນ, ຂໍ​ໃຫ້​ທ່ານ​ຂາຍ​ໄດ້​ຂາຍ​ໝານ!  **ປຸ່ມ:** ຈົບ​ບົດ​ຮຽນ. |