**ລະ​ດັບ2 ບົດທີ4: ເຂົ້າ​ໃຈ​ລູກ​ຄ້າ​ຂອງ​ທ່ານ**

|  |
| --- |
| **1. ​ຄຳ​ອະ​ທິ​ບາຍເນື້ອ​ໃນ** |
| ຍິນ​ດີ​ຕ້ອນ​ຮັບ​ສູ່ ບົດ​ທີ4! ນີ້​ແມ່ນ​ຂັ້ນ​ຕອນ​ທຳ​ອິດໃນ​ການ​ກະ​ກຽມ​ທຸ​ລະ​ກິດ​ອອນ​ລາຍ​ຂອງ​ທ່ານ.  ໃນ​ບົດ​ນີ້​ ທ່ານ​ຈະ​​ໄດ້ຮຽນ​ຮູ້​ເຖິງ​ຄວາມ​ສຳ​ຄັນ​ຂອງ​ການ​ເຂົ້າ​ໃຈ​ວ່າ ​ລູກ​ຄ້າ​ຂອງ​ທ່ານ​ແມ່ນ​ໃຜ.  ມາ​ເລີ່ມ​ກັນເລີຍ!  **​ປຸ່ມ:** ຕົກ​ລົງ! |

|  |
| --- |
| **2. ​ຄຳ​ອະ​ທິ​ບາຍເນື້ອ​ໃນ** |
| ​ກ່ອນ​ອື່ນ​ໝົດເຮົາ​ມາ​ຮຽນ​ຮູ້​​ນຳກັນ​ເລີຍວ່າ ​ຍ້ອນ​ຫຍັງ​ຈຶ່ງ​ຕ້ອງ​ສຶກ​ສາ​ເບິ່ງ​ກຸ່ມ​ຄົນ​ເພື່ອ​ລະ​ບຸຫາຜູ້​ທີ່​ມີ​ແນວ​ໂນ້ມເປັນ​ລູກ​ຄ້າ​ຂອງ​ທ່ານ.  ທ່ານ​ອາດ​ເວົ້າ​ໄດ້​ວ່າ ​ທຸກ​ຄົນ​​ສາ​ມາດເປັນ​ລູກ​ຄ້າ​ຂອງ​ທ່ານ​ໄດ້. ສິ່ງ​ນີ້​ກໍ​ແມ່​ນ​ຄວາມ​ຈິງ​ຢູ່; ແຕ່​ລອງ​ມາ​ພິ​ຈາ​ລະ​ນາ​​ເບິ່ງ​​​ສະຖານະການທີ່ອາດເກີດຂຶ້ນຕໍ່​ໄປ​ນີ້​​ກ່ອນ ກ່ອນ​ທີ່​ເຮົາ​ຈະ​​​ກ້າວໄປຫາຂໍ້ສະ​ຫຼຸບໃດໜຶ່ງ.  ​ສະຖານະການ:  1. ທ່ານ​ຈ່າຍ​ເ​ງິນ 100 ໂດລາ ເພື່ອ​ໂຄ​ສະ​ນາ​ເກີບ​ແຟ​ຊັ້ນ​ຂອງ​ທ່ານໃຫ້​ແກ່ 100 ຄົນ ໃນ​ກຸ່ມ​ອາ​ຍຸ 40 ປີ​ ແລະ ​ເປັນກຸ່ມ​ທີ່ກຳລັງເຮັດ​ວຽກ​. 20 ຄົນ ​ຊື້ 20 ຄູ່. ຫຼັງ​ຈາກ​ທີ່​ທ່ານ​ຄິດ​ໄ​ລ່ ແລະ​ ຫັກ​ຄ່າ​ໂຄ​ສະ​ນາ​ອອກ, ທ່ານ​ໄດ້​ກຳ​ໄລ​ 20 ໂດລາ.  2. ທ່ານ​ຈ່າຍ​ເງິນ 100 ໂດລາ ເພື່ອ​ໂຄ​ສະ​ນາ​ເກີບ​ແຟ​ຊັ້ນ​ຂອງ​ທ່ານ​ໃຫ້​ແກ່ 100 ຄົນ ໃນກຸ່ມ​ອາ​ຍຸ 20 ປີ​ ແລະ ​ເປັນ​ກຸ່ມ​ທີ່ກຳລັງເຮັດ​ວຽກ. 20 ​ຄົນ ​ຊື້ 60 ຄູ່. ຫຼັງ​ຈາກ​ທີ່​ທ່ານ​ຄິດ​ໄ​ລ່ ແລະ​ ຫັກ​ຄ່າ​ໂຄ​ສະ​ນາ​ອອກ, ທ່ານ​ໄດ້​ກຳ​ໄລ 60 ໂດລາ.  ຄຳ​ຖາມ:  ຖ້າ​ທ່ານ​ມີ​ເງິນພຽງ 100 ໂດລາ ເພື່ອ​ຈ່າຍ​ໃສ່​ການ​ໂຄ​ສະ​ນາ, ທ່ານ​ຈະ​ຂາຍ​ເກີບ​ຂອງ​ທ່ານ​ໃຫ້​ໃຜ?  ​ທ່ານເຫັນ​ບໍ? ເຖິງ​ແມ່ນ​ວ່າ​ທຸກ​ຄົນ​ຈະ​ສາ​ມາດ​ເປັນ​ລູກ​ຄ້າ​ຂອງ​ທ່ານ​ໄດ້, ແຕ່​ກໍ​ບໍ່​ໄດ້​ໝາຍ​ຄວາມ​ວ່າ​ ທ່ານ​ຄວນ​ໂຄ​ສະ​​ນາ​ໃຫ້​ທຸກ​ຄົນຖ້າ​ຫາກ​ທ່ານ​ບໍ່​ມີ​ເງິນຫຼາຍ​​​​ເພື່ອໃຊ້​ຈ່າຍ​ໃສ່​ທຸ​ລະ​ກິດ​ຂອງ​ທ່ານ.  ເຮົາ​ໄປເບິ່ງວິ​ທີ​ການ​ລະ​ບຸຫາຜູ້​ທີ່​ມີ​​ແນ​ວ​ໂນ້ມ​ທີ່​ຈະ​ເປັນ​ລູກ​ຄ້າ​ຂອງ​ທ່ານເລີຍບໍ?  **ປຸ່ມ:** ​ຕົກລົງ! |

|  |
| --- |
| **3. ​ຄຳ​ອະ​ທິ​ບາຍເນື້ອ​ໃນ** |
| ມີ​ບາງ​ຄຳ​ຖາມ​ທີ່​ທ່ານ​ສາ​ມາດ​ຖາມ​ຕົວ​ເອງ​ ເພື່ອລະ​ບຸ​ຫາຜູ້​ທີ່​ມີ​ແນວ​ໂນ້ມ​ທີ່​ຈະເປັນ​ລູກ​ຄ້າ​ຂອງ​ທ່ານ:   * ກຸ່ມ​ຄົນ​ອາ​ຍຸ​​ເທົ່າໃດ​ ທີ່​ຈະ​ສົນ​ໃຈ​ຜະ​ລິດ​ຕະ​ພັນ​/ການ​ບໍ​ລິ​ການ​ຂອງ​ຂ້ອຍ? * ​ພວກເຂົາ​ແມ່ນເພດ​ໃດ? * ກຸ່ມ​ຄົນ​ເຫຼົ່າ​ນີ້​ມີ​ຄວາມ​ສົນ​ໃຈ​ຫຍັງ? * ພວກເຂົາ​ຕ້ອງ​ການ​ຫຍັງ? * ພວກເຂົາ​ອາ​ໃສ​ຢູ່​ໃສ ຫຼື ໃຊ້​ເວ​ລາ​ຢູ່​ໃສເປັນ​ສ່ວນ​ໃຫຍ່? * ​ພວກເຂົາ​ໄດ້​ຮັບ​ຂ່າວ​ສານ ແລະ ການ​ໂຄ​ສະ​ນາ​ຈາກ​ຊ່​ອງ​ທາງ​ໃດ? * ພວກເຂົາ​ໃຊ້​ພາ​ສາ​ຫຍັງ? * ພວກເຂົາ​ມີ​ເງິນ​​ໃນ​ການໃຊ້​ຈ່າຍ​ຊື້​ເຄື່ອງຫຼາຍ​ປານ​ໃດ? * ຍ້ອນ​ຫຍັງພວກເຂົາ​ຈຶ່ງ​ຄວນ​​ຊື້ຈາກ​ເຮົາ ແລະ ບໍ່​ຊື້ຈາກ​ຄົນ​ອື່ນ​ທີ່​ມີສິນຄ້າຍີ່​ຫໍ້​​​ທີ່​ຄ້າຍ​ຄື​ກັນ?   ທ່ານ​ສາ​ມາດ​ເລີ່ມ​ໂດຍ​ການ​ຈັດເປັນໝວດກຸ່ມ​ທີ່​ໜຶ່ງ​. ຫຼັງ​ຈາກນັ້ນ, ​ຈຶ່ງ​ເລີ່ມ​ຈັດໝວດ​ກຸ່ມ​ຕໍ່​ໄປ. ເຮັດ​ຕໍ່​ໄປ​ເລື້ອຍໆຈົນ​ກວ່າ​ທ່ານ​​ຈະ​ສາ​ມາດລະ​ບຸ​ທຸກໆ​ກຸ່ມ​ ​ຜູ້​ທີ່​ມີ​​ແນວ​ໂນ້ມ​ເປັນ​ລູກ​ຄ້າ​ຂອງ​ທ່ານ​ໄດ້.  ຖ້າ​ທ່ານຍັງ​ບໍ່​​ເຂົ້າ​ໃຈ​ຊັດເຈນ ແລະ ​ຕ້ອງ​ການ​ເບິ່ງວີ​ດີ​ໂອ​ເພີ່ມ​​ຕື່ມ, ກົດ​ລີ້ງ​ນີ້ໄດ້ເລີຍ>>>: [https://www.youtube.com/watch?v=eczPOng3d2Q](https://nam02.safelinks.protection.outlook.com/?url=https%3A%2F%2Fmailtrack.io%2Ftrace%2Flink%2F4606eb9147bf2750cff724d2163b575f4a167569%3Furl%3Dhttps%253A%252F%252Fwww.youtube.com%252Fwatch%253Fv%253DeczPOng3d2Q%26userId%3D4684508%26signature%3D4ad68fe26e4bc301&data=04%7C01%7Cjonika.paulsen%40asiafoundation.org%7Cf9697b1c9ea2431b51c608d8c685db7b%7Cba45684444ef4bd88efebeca529e0771%7C1%7C0%7C637477625532960946%7CUnknown%7CTWFpbGZsb3d8eyJWIjoiMC4wLjAwMDAiLCJQIjoiV2luMzIiLCJBTiI6Ik1haWwiLCJXVCI6Mn0%3D%7C1000&sdata=hAeRkojSwdQExajOaloQ8NkSmhnnCYJX2n%2FVx8rnrrU%3D&reserved=0)  ແຕ່​ຢ່າ​ລືມ​ກັບ​ຄືນ​ມາ​ບົດ​ນີ້​ ຍ້ອນ​ພວກ​ເຮົາ​ຫາ​ກໍ​​ຮຽນມາ​ໄດ້​​ພຽງເຄິ່ງ​ທາງ​ເທົ່າ​ນັ້ນ!  **ປຸ່ມ:** ຖັດ​ໄປ. |

|  |
| --- |
| **4. ​ຄຳ​ອະ​ທິ​ບາຍເນື້ອ​ໃນ** |
| ​ເຮົາ​ລອງ​ມາ​ນຳ​ໃຊ້​ສິ່ງ​ທີ່​ໄດ້​ຮຽນ​ມາ! ພວກ​ເຮົາ​ຢາກ​ໃຫ້​ທ່ານ​ພິ​ຈາ​ລະ​ນາ​​ບາງສະຖານະການທີ່​ອາດ​ເກີດ​ຂຶ້ນ​ຕໍ່​ໄປ​ນີ້​ ແລະ ເດົາເບິ່ງ​ວ່າ ສະຖານະການໃດແມ່ນ​ຕົວ​ຢ່າງ​ທີ່​ດີໃນ​ການ​ນຳ​ໃຊ້​ຂໍ້​ມູນ​ຂອງລູກ​ຄ້າ​ຢ່າງ​ມີ​ປະ​ສິດ​ທິ​ຜົນທີ່ສຸດ ເພື່ອ​ຜົນປະໂຫຍດ​​ທາງ​ທຸ​ລະ​ກິດ:  ກໍ​ລະ​ນີ 1:  ມີ​ກຸ່ມ​ຜູ້​ຊາຍອາ​ຍຸ 60-70 ປີ ທີ່​ມັກ​ອ່ານ​ໜັງ​ສື​ພິມ ແລະ ປື້ມຫຼາຍ, ຕ້ອງ​ການ​ຫາ​ຊື້​ແວ່ນ​ຕາ​ອ່ານ​ໜັງ​ສື​ໃນ​ລາ​ຄາ​ທີ່ບໍ່ແພງຫຼາຍ. ພວກເຂົາ​ຍ່າງ​​ໄກຫຼາຍ​ບໍ່​ໄດ້ ແລະ ​ຢູ່​ແຖວບ້ານ​​ຂອງ​ພວກ​ເຂົາ ກໍ​ບໍ່​ມີ​ລົດ​ເມ​ກາຍ​ມາ.  ຍຸດ​ທະ​ສາດ​ການ​ໂຄ​ສະ​​ນາ​ທີ່​ມີ​ປະ​ສິດ​ທິ​ຜົນ​ທີ່​ສຸດສຳ​ລັບ​ກຸ່ມ​ຜູ້​ທີ່​ມີ​​ແນວ​ໂນ້ມ​ເປັນ​ລູກ​ຄ້າ​ຂອງ​ທ່ານກຸ່ມ​ນີ້​ແມ່ນ​ຫຍັງ?  1. ໂຄ​ສະ​ນາຜະ​ລິດ​ຕະ​ພັນ​ແວ່ນ​ຕາ​ຂອງ​ທ່ານ​ເທິງ​ໜ້າ​ເຟ​ສ​ບຸກ ໃຫ້​ແກ່​​ກຸ່ມຄົນ​ອາ​ຍຸ 60-70 ປີ.  2. ໂຄ​ສະ​ນາ​ຜະ​ລິດ​ຕະ​ພັນ​ແວ່ນ​ຕາ​ຂອງ​ທ່ານ​ເທິງ​ໜ້າ​ເຟ​ສ​ບຸກ ​ໃຫ້​ແກ່​ກຸ່ມ​ຄົນ​ອາ​ຍຸ 20-50 ປີ ຜູ້​ທີ່​ໃຊ້​ແວ່ນ​ຕາ, ແລະ ​ມີໂປຼ​ໂມ​ຊັນ​ໃນ​ການຂາຍ​ເຊັ່ນ: ຊື້​ໜຶ່ງ​ແຖມ​ໜຶ່ງ ​​​ເນື່ອງ​ໃນໂອ​ກາດວັນ​ພໍ່.  3. ພິມ​ໃບ​​ໂຄ​ສະ​ນາແວ່ນ​ຕາສອງສາມອັນໃນລະຄາປະຫຍັດ ເພື່ອເປັນຕົວເລືອກ ແລະ ສົ່ງ​ໄປ​ຢາຍຕາມ​ໝູ່​ບ້ານ​​ທີ່​ມີ​ກຸ່ມ​ຄົນເຫຼົ່າ​ນີ້​ອາ​ໄສ​ຢູ່. ຢູ່​ດ້ານຫຼັງ​ຂອງ​ໃບ​ໂຄສະນາ,ທ່ານ​​​ລະ​ບຸ​ກ່ຽວ​ກັບການ​ບໍ​ລິ​ການ​ຈັດ​ສົ່ງ​ເຖິງ​ທີ່ ​ຖ້າ​ຫາກ​ພວກເຂົາ​ໂທ​ມາ​ສັ່ງ. ຖ້າ​​ພວກເຂົາ​ບໍ່​ມັກ​ແວ່ນ​ຕາທີ່​​ມີ​ທາງ​ເລືອກຈຳ​ກັດ​ໃນ​ໃບ​ໂຄສະນາ, ພວກເຂົາກໍ​ສາ​ມາດ​ເຂົ້າໄປ​ເບິ່ງ​ໜ້າ​ເຟ​ສ​ບຸກ​ຂອງ​ທ່ານ ​ເພື່ອ​ເລືອກ​​ແວ່ນ​ຕາ​ອີກຫຼາຍໆ​ແບບໄດ້!  ເລືອກ​ຂໍ້​ທີ່​ດີ​ທີ່​ສຸດ ແລະ ກົດ​ປຸ່ມຖັດ​ໄປ ເພື່ອ​ເບິ່ງ​ຄຳ​ຕອບ!  **ປຸ່ມ:** ຖັດໄປ. |

|  |
| --- |
| **5. ​ຄຳ​ອະ​ທິ​ບາຍເນື້ອ​ໃນ** |
| ​​ເບິ່ງ​ຄືນກໍ​ລະ​ນີ​ທີ 1:  ມີ​ກຸ່ມ​ຜູ້​ຊາຍອາ​ຍຸ 60-70 ປີ ທີ່​ມັກ​ອ່ານ​ໜັງ​ສື​ພິມ ແລະ ປື້ມຫຼາຍ, ​ຕ້ອງ​ການ​ຫາ​ຊື້​ແວ່ນ​ຕາ​ອ່ານ​ໜັງ​ສື​ໃນ​ລາ​ຄາ​ທີ່​ບໍ່ແພງຫຼາຍ. ພວກເຂົາ​ຍ່າງ​​ໄກຫຼາຍ​ບໍ່​ໄດ້ ແລະ ຢູ່​ແຖວ​ບ້ານ​​ຂອງ​ພວກ​ເຂົາກໍ​ບໍ່​ມີ​ລົດ​ເມ​ກາຍ​ມາ.  ຍຸດ​ທະ​ສາດ​ການ​ໂຄ​ສະ​ນາ​ທີ່​ມີ​ປະ​ສິດ​ທິ​ຜົນ​ທີ່​ສຸດສຳ​ລັບ​ກຸ່ມ​ຜູ້​ທີ່​ມີ​​ແນວ​ໂນ້ມ​ເປັນ​ລູກ​ຄ້າ​ຂອງ​ທ່ານ​ກຸ່ມ​ນີ້​ແມ່ນ​ຫຍັງ?  1. ໂຄ​ສະ​ນາ​ຜະ​ລິດ​ຕະ​ພັນ​ແວ່ນ​ຕາ​ຂອງ​ທ່ານ​ເທິງ​ໜ້າ​ເຟ​ສ​ບຸກ ໃຫ້​ແກ່ກຸ່ມ​ຄົນ​ອາ​ຍຸ 60-70 ປີ.  **ຄຳຕອບ:** ບໍ່​ໄດ້​ຜົນ ​ຍ້ອນ​ແຫຼ່ງ​ຂໍ້​ມູນ​ຕົ້ນ​ຕໍ​ຂອງ​ຜູ້​ຊາຍ​ເຫຼົ່າ​ນີ້​ບໍ່​ແມ່ນເຟ​ສ​ບຸກ.  2. ໂຄ​ສະ​ນາຜະ​ລິດ​ຕະ​ພັນ​ແວ່ນ​ຕາ​ຂອງ​ທ່ານ​ເທິງ​ໜ້າ​ເຟ​ສ​ບຸກ​ ໃຫ້​ແກ່​ກຸ່ມ​ຄົນ​ອາ​ຍຸ 20-50 ປີ ຜູ້​ທີ່​ໃຊ້​ແວ່ນ​ຕາ ແລະ ​ມີໂປຼ​ໂມ​ຊັນ​ໃນ​ການ​ຂາຍ​ເຊັ່ນ: ຊື້​ໜຶ່ງ​ແຖມ​ໜຶ່ງ ​​ເນື່ອງໃນ​ໂອ​ກາດວັນ​ພໍ່.  **ຄຳຕອບ:** ໄດ້​ຜົນ​ຢູ່ ຍ້ອນ​ກຸ່ມ​ລູກ​ຄ້າ​ອື່ນ​ອາດ​ຊື້​ເປັນ​ຂອງ​ຂວັນ ຫຼື ຊື້​ແວ່ນ​ຕາ​ໃຫ້​​ພວກ​ເຂົາ​ເອງ ​ແລ້ວ​ໄດ້​ຂອງ​ແຖມ​ມາອີກ​ຄູ່​​ໜຶ່ງໃຫ້​ຜູ້​ສູງອາ​ຍຸ. ແຕ່​ວ່າ ສິ່ງ​ນີ້​ຄວນ​ເປັນ​ຍຸດ​ທະສາດ​ຕົ້ນ​ຕໍ​ຂອງ​ທ່ານ​ບໍ?  3. ພິມ​ໃບ​ໂຄ​ສະ​ນາ ແວ່ນ​ຕາສອງສາມອັນໃນລະຄາປະຫຍັດ ເພື່ອເປັນຕົວເລືອກ ແລະ ສົ່ງ​ໄປຢາຍຕາມ​ໝູ່​ບ້ານ​ທີ່​ມີ​ກຸ່ມ​ຄົນ​ເຫຼົ່າ​ນີ້​ອາ​ໄສ​ຢູ່. ຢູ່​ດ້ານຫຼັງ​ຂອງ​ໃບໂຄສະນາ, ​ທ່ານ​ລະ​ບຸ​ກ່ຽວ​ກັບ​ການ​ບໍ​ລິ​ການ​​ຈັດສົ່ງ​ເຖິງ​ທີ່ ​ຖ້າ​ຫາກພວກເຂົາ​ໂທ​ມາ​ສັ່ງ. ຖ້າ​ພວກເຂົາ​ບໍ່​ມັກ​ແວ່ນ​ຕາ​ທີ່​ມີ​ທາງ​ເລືອກ​ຈຳ​ກັດ​ໃນ​ໃບ​ໂຄສະນາ, ພວກເຂົາກໍ​ສາ​ມາດ​ເຂົ້າໄປ​ເບິ່ງ​ໜ້າ​ເຟ​ສ​ບຸກ​ຂອງ​ທ່ານ ​ເພື່ອ​ເລືອກ​​ແວ່ນ​ຕາ​ອີກຫຼາຍໆ​ແບບໄດ້!  **ຄຳຕອບ:** ໃນ​​ບັນ​ດາສາມ​ຂໍ້ນີ້, ຂໍ້​ນີ້​ແມ່ນໄດ້ຜົນດີທີ່​ສຸດ ​ຍ້ອນ​ມັນ​ໝູນ​ໃຊ້​​ຂໍ້​ມູນ​ຫຼາຍ​ຢ່າງກ່ຽວ​ກັບ​ຜູ້​ຊາຍ​ກຸ່ມ​ນີ້ ​ເພື່ອ​ຜົນປະໂຫຍດຂອງມັນເອງ.  ເອົາ​ລະ, ທ່ານ​ຢາກ​ເບິ່ງ​ອີກ​ໜຶ່ງ​ຕົວ​ຢ່າງ​ບໍ?!  **ປຸ່ມ:** ​ແນ່ນອນ!  **ປຸ່ມ:** ບໍ່​ເປັນ​ຫຍັງ, ຂ້ອຍ​ເຂົ້າ​ໃຈ​ແລ້ວ​. |

|  |
| --- |
| **6. ​ຄຳ​ອະ​ທິ​ບາຍເນື້ອ​ໃນ** |
| ກໍ​ລະ​ນີ 2:  ​ມີ​ກຸ່ມ​ຊາວ​ໜຸ່ມ​ກຸ່ມ​ໜຶ່ງ​ທີ່​ສົນ​ໃຈ​ແຟ​ຊັ້ນ​ໃໝ່​ຈາກ​ໜັງ​ເກົາ​ຫຼີ ​ທີ່​ພວມ​ເປັນ​ທີ່​ນິ​ຍົມ​ໃນ​ປັດ​ຈຸ​ບັນ. ເຂົາ​ເຈົ້າ​​ມັກອອກ​ມາ​ຢືນ​ລົມ​ກັນ​ຢູ່​ແຖວ​ຮົ້ວ​ໂຮງ​ຮຽນ ແລະ ຖ່າຍ​ຮູບ​ເຊວ​ຟີ້​ດ້ວຍ​ມື​ຖື​ຂອງ​ພວກ​ເຂົາ.  ຍຸດ​ທະ​ສາດ​ການ​ໂຄ​ສະ​ນາ​ທີ່ດີ​ທີ່​ສຸດຂອງ​ທ່ານ ແມ່ນ​ຫຍັງ?  A. ສືບ​ຕໍ່​ໂພ​ສ​ຂາຍ​ສິນ​ຄ້າ​ຂຶ້ນ​ໜ້າ​ເຟ​ສ​ບຸກ​ຂອງ​ທ່ານຕາມ​ທີ່​ທ່ານ​ໄດ້​ເຮັດ​​ເປັນປົກ​ກະ​ຕິ​​ຢູ່ແຕ່​ລະ​ມື້. ເຂົາ​ເຈົ້າ​ອາດ​ເລື່ອນ​​ເຫັນໂພ​ສ​ຂອງ​ທ່ານ​ໂດຍ​ບັງ​ເອີນ.  B. ​ເລືອກ​ສິນ​ຄ້າ​ໃນ​ສາງ​ທີ່​ໃກ້​ຄຽງ​ທີ່​ສຸດ​ກັບ​ແຟ​ຊັ້ນ​ທີ່​ພວມ​​ເປັນ​ທີ່ນິ​ຍົມ, ຈັດ​ແຈງ​ສິນ​ຄ້າ​ເຫຼົ່າ​ນີ້​ໃຫ້​ງາມໆ ແລ້ວ​ນຳ​ໃຊ້​ການ​ບໍ​ລິ​ການ​ໂຄ​ສະ​ນາ​ຂອງ​ເຟ​ສ​ບຸກ ເພື່ອ​​ບູດ​ສໂພ​ສ​ຂອງ​ທ່ານ​ໃຫ້​ເຂົ້າ​ເຖິງ​ກຸ່ມ​ຄົນ​ອາ​ຍຸ 16-18 ປີ ​ໃນ​ເຂດ​ໃກ້​ໂຮງ​ຮຽນ​ມັດ​ທະ​ຍົມພາຍ​ໃນ​ລັດ​ສະ​ໝີ 5 ກິ​ໂລ​ແມັດ​ຈາກ​ຮ້ານ​ຂອງ​ທ່ານ.  C. ສັ່ງ​ຊື້​ເຄື່ອງ​ນຸ່ງ​ທີ່​ພວມ​ເປັນ​ທີ່​ນິ​ຍົມ, ຈັດ​ແຈງເຄື່ອງ​ເຫຼົ່າ​ນັ້ນ​ໃຫ້​ງາມໆ ແລ້ວ​ນຳ​ໃຊ້​ການ​ບໍ​ລິ​ການ​ໂຄ​ສະ​ນາ​ຂອງ​ເຟ​ສ​ບຸກ ເພື່ອ​ບູດ​ສ​ໂພ​ສ​ຂອງ​ທ່ານ​ໃຫ້​ເຂົ້າ​ເຖິງ​ກຸ່ມ​ຄົນ​ອາ​ຍຸ 16-18 ປີ ​ໃນ​ເຂດ​ໃກ້​ໂຮງ​ຮຽນ​ມັດ​ທະ​ຍົມ​ປາຍ​ພາຍ​ໃນ​ລັດ​ສະ​ໝີ 20 ກິ​ໂລ​ແມັດ​ຈາກ​ຮ້ານ​ຂອງ​ທ່ານ. ພິມ​ໂປ​ສ​ເຕີ້​ໂຄ​ສະ​ນາ​ເຄື່ອງ​ມາ​ໃໝ່​ຂອງ​ທ່ານ​ ແລະ ການ​ບໍ​ລິ​ການ​ສົ່ງ​ເຖິງ​ທີ່ ​ແລ້ວເອົາ​ໂປ​ສ​ເຕີ້​ໄປ​ຕິດ​ໃສ່​​ບ່ອນ​ໃດ​ໜຶ່ງ​ທີ່ໃກ້​ກັບ​ບ່ອນ​ທີ່​ລູກ​ຄ້າ​ຂອງ​ທ່ານ​ມັກ​ອອກ​ມາ​ຢືນ​ລົມ​ກັນ.  ທ່ານ​ຈະ​ເລືອກ​ຍຸດ​ທະ​ສາດ​ໃດ? ເມື່ອ​ພ້ອມ​ແລ້ວ, ໃຫ້ກົດປຸ່ມຖັດໄປ​.  **ປຸ່ມ:** ຖັດໄປ. |

|  |
| --- |
| **7. ​ຄຳ​ອະ​ທິ​ບາຍເນື້ອ​ໃນ** |
| ເບິ່ງ​ຄືນກໍ​ລະ​ນີ​ທີ 2:  ມີ​ກຸ່ມ​ຊາວ​ໜຸ່ມ​​ກຸ່ມ​ໜຶ່ງທີ່​ສົນ​ໃຈ​ແຟ​ຊັ້ນ​ໃໝ່​ຈາກ​ໜັງ​ເກົາ​ຫຼີ​ ທີ່​ພວມ​ເປັນ​ທີ່ນິ​ຍົມ​ໃນ​ປັດ​ຈຸ​ບັນ. ເຂົາ​ເຈົ້າ​ມັກ​ອອກ​ມາ​ຢືນ​ລົມ​ກັນ​ຢູ່​ແຖວ​ຮົ້ວ​ໂຮງ​ຮຽນ ແລະ ຖ່າຍ​ຮູບ​ເຊວ​ຟີ້​ດ້ວຍ​ມື​ຖື​ຂອງ​ພວກ​ເຂົາ.  ຍຸດ​ທະ​ສາດ​ການ​ໂຄ​ສະ​ນາ​ທີ່ດີ​ທີ່​ສຸດຂອງ​ທ່ານແມ່ນ​ຫຍັງ?  A. ສືບ​ຕໍ່​ໂພ​ສ​ຂາຍ​ສິນ​ຄ້າ​ຂຶ້ນ​ໜ້າ​ເຟ​ສ​ບຸກ​ຂອງ​ທ່ານຕາມ​ທີ່​ທ່ານ​ໄດ້​ເຮັດ​ເປັນ​ປົກ​ກະ​ຕິ​​ຢູ່ແຕ່​ລະ​ມື້. ເຂົາ​ເຈົ້າ​ອາດ​ເລື່ອນ​​ເຫັນໂພ​ສ​ຂອງ​ທ່ານ​ໂດຍ​ບັງ​ເອີນ.  **ຄຳຕອບ:** ​ສິ່ງນີ້​ຈະ​ໄດ້​ຜົນ​​ກໍ່​ຕໍ່​ເມື່ອ ​​ມັນເຂົ້າ​ເຖິງ​ກຸ່ມ​ຄົນ​​ໂດຍ​​ບໍ່​ເລືອກ​​ເປົ້າ​ໝາຍ, ແຕ່​ທ່ານຈື່​ບໍ? ບໍ່​ແມ່ນ​ທຸກ​ຄົນ​ທີ່​ຈະ​ເປັນ​ລູກ​ຄ້າຂອງ​ເຮົາ.  B. ເລືອກ​ສິນ​ຄ້າ​ໃນ​ສາງ​ທີ່​ໃກ້​ຄຽງ​ທີ່​ສຸດ​ກັບ​ແຟ​ຊັ້ນທີ່​ພວມ​ເປັນ​ທີ່​ນິ​ຍົມ, ຈັດ​ແຈງ​ສິນ​ຄ້າ​ເຫຼົ່າ​ນີ້​ໃຫ້​ງາມໆ ແລ້ວ​ນຳ​ໃຊ້​ການ​ບໍ​ລິ​ການ​ໂຄ​ສະ​ນາ​ຂອງ​ເຟ​ສ​ບຸກ ເພື່ອ​​ບູດ​ສໂພ​ສ​ຂອງ​ທ່ານ​ໃຫ້​ເຂົ້າ​ເຖິງ​ກຸ່ມ​ຄົນ​ອາ​ຍຸ 16-18 ປີ ​ໃນ​ເຂດ​ໃກ້​ໂຮງ​ຮຽນ​ມັດ​ທະ​ຍົມພາຍ​ໃນ​ລັດ​ສະ​ໝີ 5 ກິ​ໂລ​ແມັດ​ຈາກ​ຮ້ານ​ຂອງ​ທ່ານ.  **ຄຳຕອບ:** ​ສິ່ງນີ້​ອາດ​ເປັນ​ວິ​ທີ​ການ​ທີ່​ໄດ້​ຜົນ​ທີ່​ສຸດ, ​ຖ້າ​ວ່າ​ທ່ານ​ບໍ່​ມີ​ງົບ​ປະ​ມານ​ໃນ​ການພິມ​ໂປ​ສ​ເຕີ້ ຫຼື ລົງ​ທຶນ​ຊື້ເຄື່ອງ​ນຸ່ງ​​ທີ່​ຫາ​ກໍ່ອອກ​​ມາໃໝ່, ແລະ ຖ້າຫາກ​ທ່ານ​ບໍ່​ຢາກໃຫ້ຫຍຸ້ງຍາກໃນ​ການ​ຈັດ​ສົ່ງ ແລະ ຕ້ອງການ​ໃຫ້​ລູກ​ຄ້າ​ສາມາດຍ່າງ​​ມາ​ຫາຮ້ານ​ຂອງ​ທ່ານໄດ້ ໃນໄລຍະທາງທີ່ໃກ້.  C. ສັ່ງ​ຊື້​ເຄື່ອງ​ນຸ່ງ​ທີ່​ພວກ​​ເປັນ​ທີ່​ນິ​ຍົມ, ຈັດ​ແຈງ​ເຄື່ອງ​ເຫຼົ່າ​ນັ້ນ​ໃຫ້​ງາມໆ ແລ້ວ​ນຳ​ໃຊ້​ການ​ບໍ​ລິ​ການ​ໂຄ​ສະ​ນາຂອງ​ເຟ​ສ​ບຸກ ເພື່ອ​​ບຸດ​ສ​ໂພ​ສ​ຂອງ​ທ່ານ​ໃຫ້​ເຂົ້າ​ເຖິງ​ກຸ່ມ​ຄົນ​ອາ​ຍຸ 16-18 ປີ​ ໃນ​ເຂດ​ໃກ້​ໂຮງ​ຮຽນ​ມັດ​ທະ​ຍົມ​ປາຍ​ພາຍ​ໃນ​ລັດ​ສະ​ໝີ 20 ກິ​ໂລ​ແມັດ​ຈາກ​ຮ້ານ​ຂອງ​ທ່ານ. ພິມ​ໂປ​ສ​ເຕີ້​ໂຄ​ສະ​ນາ​ເຄື່ອງ​ມາ​ໃໝ່​ຂອງ​ທ່ານ​ ແລະ ການ​ບໍ​ລິ​ການ​ສົ່ງ​ເຖິງ​ທີ່ ​ແລ້ວເອົາ​ໂປ​ສ​ເຕີ້​ໄປ​ຕິດ​ໃສ່​ບ່ອນ​ໃດ​ໜຶ່ງ​ທີ່​ໃກ້​ກັບ​ບ່ອນ​ທີ່​ລູກ​ຄ້າ​ຂອງ​ທ່ານ​ມັກ​ອອກ​ມາ​ຢືນ​ລົມ​ກັນ.  **ຄຳຕອບ:** ສິ່ງນີ້​ອາດ​ເປັນ​ວິ​ທີ​ທີ່​ໄດ້​ຜົນ​ທີ່​ສຸດ​ ຖ້າ​ທ່ານ​ມີ​ງົບ​ປະ​ມານ​ ແລະ ຍອມ​ລົງ​ທຶນ​ຊື້​ເຄື່ອງ​ນຸ່ງ​ທີ່​ຫາ​ກໍ່ອອກມາ​ໃໝ່, ພ້ອມທັງຄ່າ​ໂປ​ສ​ເຕີ້, ໂຄ​ສະ​ນາ, ແລະ ​ບໍ​ລິ​ການ​ນຳ​ສົ່ງ​ແບບ​ໃໝ່.  **ປຸ່ມ:** ຖັດໄປ​. |

|  |
| --- |
| **8. ​ຄຳ​ອະ​ທິ​ບາຍເນື້ອ​ໃນ** |
| ພວກ​ເຮົາ​ຫວັງ​ວ່າ ​ທ່ານ​​ຈະໄດ້​ຮຽນ​ຮູ້​ສິ່ງ​ໃໝ່ໆ​ບໍ່ຫຼາຍ​​ກໍ່​ໜ້ອຍຈາກ​ບົດ​ນີ້. ທ່ານ​ເຫັນ​ບໍ່​ວ່າ, ການ​ເຂົ້າ​ໃຈ​ກຸ່ມຄົນ​ຜູ້​ທີ່​ມີ​ແນວ​ໂນ້ມເປັນ​ລູກ​ຄ້າ​ຂອງ​ທ່ານ ແມ່ນ​ປັດໃຈ​ທີ່​ສຳ​ຄັນ​​ໃນ​ການ​ໂຄ​ສະ​ນາ ແລະ ສົ່ງ​ເສີມຍອດ​ຂາຍໃຫ້ໄດ້ຢ່າງມີ​ປະ​ສິດ​ທິ​ຜົນ​!  ຖ້າ​ທ່ານ​ມີຮ້ານຄ້າ ຫຼື ທຸ​ລະ​ກິດ​​ຢູ່​ແລ້ວ ສະແດງວ່າທ່ານ​ກໍ​ມີ​​ລູກ​ຄ້າຢູ່​ແລ້ວຈຳນວນໜຶ່ງ ເພື່ອເລີ່ມການ​​ວິ​ເຄາະ ແລະ ທ່ານສະມາດຂະ​ຫຍາຍອອກຕື່ມໄດ້​ຈາກ​ບ່ອນ​ນັ້ນ…  …​ເຖິງ​ຢ່າງ​ໃດ​ກໍ່​ຕາມ, ​ເມື່ອ​ຫັນ​ມາ​ສູ່​​​ຮ້ານຄ້າ​​ອອນ​ລາຍ, ມັນ​ຍັງ​ມີອີກຫຼາຍໆ​ຢ່າງ​ທີ່​ສາມາດ​ຮຽນ​ຮູ້ໄດ້.  ​ບ່ອນ​ທີ່​ດີ​ທີ່​ສຸດ​​ໃນ​ການ​ຮຽນ​ຮູ້​ ແມ່ນ​ບ່ອນ​ໃດ? ຈາກ​ຜູ້​ທີ່​ມີ​ແນວ​​ໂນ້ມເປັນ​​ຄູ່​ແຂ່ງຂອງ​ທ່ານ, ແນ່ນອນຢູ່ແລ້ວ!  ເຊິ່ງນັ້ນ​ຈະ​ແມ່ນ​ບົດ​​ຮຽນ​ບົດ​ຕໍ່​ໄປຂອງ​ພວກ​ເຮົາ: ການ​ເຂົ້າ​ໃຈ​ຄູ່​ແຂ່ງ​ຂອງ​ທ່ານ. ​ແລ້ວພົບ​ກັນ​ໃນ​ບົດ​ຕໍ່​ໄປ!  **ປຸ່ມ:** ຈົບ​ບົດ​ນີ້. |