**ລະ​ດັບ 2 ບົດທີ 6: ຈຸດ​ຂາຍ​ທີ່​ເປັນ​ເອ​ກະ​ລັກ​ສະ​ເພາະ​ຂອງ​ທ່ານ**

|  |
| --- |
| **1. ຄຳ​ອະ​ທິ​ບາຍເນື້ອ​ໃນ** |
| ໃນ​ບົດ​ນີ້, ທ່ານ​ຈະ​ໄດ້​ເຂົ້າ​ໃຈ​ຫຼາຍ​ຂຶ້ນກ່ຽວ​ກັບຈຸດ​ຂາຍ​ທີ່​ເປັນ​ເອ​ກະ​ລັກ​ສະ​ເພາະ​ຂອງ​ທ່ານ ຫຼື Unique Selling Proposition (USP).  ຈຸດ​ຂາຍ​ທີ່​ເປັນ​ເອ​ກະ​ລັກ​ສະ​ເພາະ​ຂອງ​ທ່ານ​ແມ່ນ​ຫຍັງ ແລະ ຍ້ອນ​ຫຍັງ​ຈຶ່ງ​ຕ້ອງ​ມີ?  ເວົ້າ​ງ່າຍໆ, ມັນ​ແມ່ນ​ເຫດ​ຜົນ​ທີ່​ລູ​ກ​ຄ້າ​​​ຈະເລືອກ​ຊື້​ຈາກ​ທ່ານ ​ແທນ​ທີ່ຈະ​ຊື້​ຈາກ​ຄູ່​ແຂ່ງ​ຂອງ​ທ່ານ.  ຈຸດ​ຂາຍ​ທີ່​ເປັນ​ເອ​ກະ​ລັກ​ສະ​ເພາະ​ຂອງ​ທ່ານ ​ແມ່ນ​ຄວາມ​ເປັນເອ​ກະ​ລັກ​ສະ​ເພາະ​ຂອງ​ທ່ານ​ທີ່​ເຮັດ​ໃຫ້​ທ່ານມີ​ຄວາມ​ພົ້ນ​ເດັ່ນ​ກວ່າ​ຜູ້​ອື່ນ ​ທີ່​ພະ​ຍາ​ຍາມ​ຂາຍ​ສິນ​ຄ້າທີ່​ຄ້າຍ​ຄືກັນ​ກັບ​ທ່ານ.  ແລະ ບົດ​ນີ້​ ເປັນ​ບົດ​ທີ່​ຈະ​ຊ່ວຍ​ເຮັດ​ໃຫ້​ສິນ​ຄ້າ ຫຼື ການ​ບໍ​ລິ​ການ​ຂອງ​ທ່ານ​ພົ້ນ​ເດັ່ນ​. ເຮົາມາ​ເລີ່ມ​ກັນ​ເລີຍ​ບໍ?  **ປຸ່ມ:** ຕົກ​ລົງ! |

|  |
| --- |
| **2. ຄຳ​ອະ​ທິ​ບາຍເນື້ອ​ໃນ** |
| ​ຕໍ່​ໄປ​ແມ່ນ​ປັດ​ໃຈ​ທີ່​ສາ​ມາດ​ຊ່ວຍ​ກຳ​ນົດ​ຈຸດ​ຂາຍ​ທີ່​ເປັນ​ເອ​ກະ​ລັກ​ສະ​ເພາະ​​ທີ່​ພົ້ນ​ເດັ່ນຂອງ​ທ່ານ:   * **ລາ​ຄາ:** ລາ​ຄາ​ຂອງ​ທ່ານ​ອາດ​ຈະຕ້ອງຖືກກວ່າ​ຂອງ​ຄູ່​ແຂ່ງ * **ຄວາມ​ສະ​ດວກ​ສະ​ບາຍ:** ທ່ານ​ມີ​ສິນ​ຄ້າ​ທີ່ຫຼາກຫຼາຍ, ການ​ບໍ​ລິ​ການ​ວ່ອງໄວ​ກວ່າ ຫຼື ທ່ານ​ຢູ່​ໃກ້​ກັບລູກ​ຄ້າ​ຫຼາຍກວ່າ * **ຄວາມ​ແຕກ​ຕ່າງ:** ທ່ານ​ມີ​ສິນ​ຄ້າ/ການ​ບໍ​ລິ​ການ​ທີ່​ແຕກ​ຕ່າງ​ຈາກ​ຄູ່​ແຂ່ງ​ຂອງ​ທ່ານ * **ຂໍ້ຈຳ​ກັດ:** ລູກ​ຄ້າ​ຈະ​ບໍ່​ສາ​ມາດຊອກ​ຫາ​ສິນ​ຄ້າ ຫຼື ການ​ບໍ​ລິ​ການແບບນີ້ໄດ້ຈາກ​ບ່ອນ​ອື່ນ​​ * **ສະ​ເພາະກຸ່ມ:** ສິນ​ຄ້າ/ການ​ບໍ​ລິ​ການ​ຂອງ​ທ່ານ​ຕອບ​ໂຈດ​ຄວາມ​ຕ້ອງ​ການ​ຂອງລູກ​ຄ້າ​ສະ​ເພາະ​ກຸ່ມ​ໃດ​ໜຶ່ງ * **ຄວາມ​ພິ​ເສດ​ສະ​ເພາະ:** ລູກ​ຄ້າ​ຈະ​ຮູ້​ສຶກ​ພິ​ເສດຫຼາຍ​ ຖ້າພວກເຂົາ​ໄດ້​ໃຊ້​ສິນ​ຄ້າ/ການ​ບໍ​ລິ​ການ​ຂອງ​ທ່ານ * **ຄຸນ​ຄ່າ:** ສິ​ນ​ຄ້າ/ການ​ບໍ​ລິ​ການ​ຂອງ​ທ່ານ​ມີ​ຜົນ​ປະ​ໂຫຍດຕໍ່​ສັງ​ຄົມ ຫຼື ສິ່ງ​ແວດ​ລ້ອມຕ່າງໆ ເຊັ່ນ ວິ​ທີ​ການ​ປະ​ຕິ​ບັດ​ຕໍ່​ພະ​ນັກ​ງານ​ຂອງທ່ານ​ດີກວ່າຜູ້ອື່ນ ຫຼື ວັດ​ຖຸ​ດິບ​ທີ່​ນຳ​ໃຊ້​ໃນ​ຜະ​ລິດຕະພັນຂອງທ່ານ​ເປັນ​ມິດ​ຕໍ່​ສິ່ງ​ແວດ​ລ້ອມ   ປັດ​ໃຈ​ເຫຼົ່າ​ນີ້​ ​ທ່ານ​ສາ​ມາດ​ນຳ​ເອົາ​​ໄປ​ສົມ​ທຽບ​ລະ​ຫວ່າງສິນ​ຄ້າ/ການ​ບໍ​ລິ​ການ​ຂອງ​ທ່ານ ແລະ ຄູ່​ແຂ່ງ​ຂອງ​ທ່ານ ທີ່​ທ່ານ​ໄດ້​ສຶກ​ສາ​ໃນ​ບົດ​ຜ່ານ​ໆ​ມາ.  ກົດ ”ຕົກ​ລົງ” ເພື່ອ​ຄຳ​ແນະ​ນຳ​ກ່ຽວ​ກັບ​ວິ​ທີ​ການ​ກຳ​ນົດ​ຈຸດ​ຂາຍ​ທີ່​ເປັນ​ເອ​ກະ​ລັກ​ສະ​ເພາະ​ຂອງ​ທ່ານ.  **ປຸ່ມ:** ຕົກ​ລົງ. |

|  |
| --- |
| **3. ຄຳ​ອະ​ທິ​ບາຍເນື້ອ​ໃນ** |
| ​ເຮົາ​ມາ​ຊອກ​ຈຸດ​ຂາຍ​ທີ່​ເປັນ​ເອ​ກະ​ລັກ​ສະ​ເພາະ​ຂອງ​ທ່ານ​ນຳ​ກັນ. ໃນ​ການ​ເລີ່ມ​ຕົ້ນ, ທ່ານ​ຈຳ​ເປັນ​ຕ້ອງ​ໄດ້​ໃຊ້​ເຈ້ຍ ແລະ ບິກ​ຂຽນ.  ພວກ​ເຮົາ​ຈະ​ມາ​ວິ​ເຄາະ​ທຸ​ລະ​ກິດ​ຂອງ​ທ່ານ​ອີງ​ຕາມ​ຄຳ​ຖາມ​ລຸ່ມ​ນີ້. ໃຫ້​ທ່ານ​ຂຽນ​ຂໍ້​ມູນ​ໃຫ້​ໄດ້ຫຼາຍ​ທີ່​ສຸດ​ ເຖິງ​ແມ່ນ​ວ່າ​ທ່ານ​ຈະ​ຄິດ​ວ່າ​ມັນ​ບໍ່ກ່ຽວ​ຂ້ອງກໍ​ຕາມ.  ​ກະ​ລຸ​ນາ​ຕອບ​ຄຳ​ຖາມ​ເຫຼົ່າ​ນີ້:   * ເອ​ກະ​ລັກ​ສະ​ເພາະ​ຂອງ​ສິນ​ຄ້າ/ການ​ບໍ​ລິ​ການ​​ຂ​ອງທ່ານ​ແມ່ນ​ຫຍັງ? * ລູກ​ຄ້າ​ຂອງ​ທ່ານ​ຈະ​ຮູ້​ສຶກ​ແນວ​ໃດ​ ເມື່ອ​ພວກ​ເຂົາ​ໃຊ້​ສິນ​ຄ້າ/ການ​ບໍ​ລິ​ການ​ຂອງ​ທ່ານ? * ເອ​ກະ​ລັກ​ສະ​ເພາະ​ຂອງ​ທຸ​ລະ​ກິດ​ທ່ານ​ແມ່ນ​ຫຍັງ? * ລູກ​ຄ້າ​ຈະ​ຮູ້​ສຶກ​ແນວ​ໃດ ​ເມື່ອ​ຊື້​ສິ່ງ​ໃດສິ່ງ​ໜຶ່ງ​ຈາກ​ທ່ານ? * ເອ​ກະ​ລັກ​ສະ​ເພາະ​​ໃດ​ທີ່​ທ່ານ​ມີ​ ແຕ່​ຄູ່​ແຂ່ງ​ຂອງທ່ານ​ບໍ່​ມີ? * ລູກ​ຄ້າ​ຈະ​ໄດ້​ຮັບ​ຫຍັງ ​ເມື່ອ​ຊື້​ຈາກ​ທ່ານ? ຍ້ອນ​ຫຍັງພວກເຂົາ​ຕ້ອງ​ສົນ​ໃຈ? * ແມ່ນຫຍັງຄືຄວາມຕ້ອງການຂອງລູກ​ຄ້າ ​ທີ່​ທ່ານ​ຕ້ອງ​ຕອບ​ສະ​ໜອງ​ໃຫ້​ໄດ້ຢ່າງພໍໃຈ?   ກ​ະ​ລຸ​ນາ​ໃຊ້​ເວ​ລາ​ຕາມ​ທີ່​ທ່ານ​ຕ້ອງ​ການ​ເພື່ອຄິດ​ທົບ​ທວນ​ຄຳ​ຖາມ​ເຫຼົ່າ​ນີ້ ແລະ ຂຽນ​ຄຳ​ຕອບ​ຂອງ​ທ່ານ​ໄວ້.  ​ຖ້າ​ທ່ານຍັງຄ້າງຄາ/ບໍ່ແນ່ໃຈໃນການຕອບໂຈດບົດຝຶກຫັດ ແລະ ​ຕ້ອງ​ການ​ຄວາມ​ຊ່ວຍ​ເຫຼືອ, ກົດ ‘ສະ​ແດງ​ຄຳ​ແນະ​ນຳ’ ຂ້າງ​ລຸ່ມ. ບໍ່​ດັ່ງ​ນັ້ນ, ກົດ ‘ຕໍ່​ໄປ’.  **ປຸ່ມ:** ສະ​ແດງ​ຄຳ​ແນະ​ນຳ.  **ປຸ່ມ:** ຕໍ່​ໄປ. |

|  |
| --- |
| **4. ຄຳ​ອະ​ທິ​ບາຍເນື້ອ​ໃນ** |
| ​ຖ້າ​ວ່າ​ທ່ານຍັງ​ຄ້າງ​ຄາ/ບໍ່ແນ່ໃຈ​, ຂ້າງລຸ່ມນີ້ ແມ່ນຄຳແນະນຳ:  ຄຳ​ແນະ​ນຳ 1:  ຖ້າ​ທ່ານ​ມີ​ຮ້ານ​ຄ້າ ແລະ ລູກ​ຄ້າ​ປະ​ຈຳ​ແລ້ວ, ທ່ານ​ສາ​ມາດ​ປັບ​ຄຳ​ຖາມ​ເຫຼົ່າ​ນັ້ນ ​ແລະ ​ຖາມ​ລູກ​ຄ້າ​ຂອງ​ທ່ານ​ໂດຍ​ກົງ. ຄົນ​ທີ່​ຊື້​ຈາກ​ທ່ານ​ແມ່ນ​ຜູ້​ທີ່ມັກ​ທຸ​ລະ​ກິດ​ຂອງ​ທ່ານແລະມີ​ແນວໂນ້ມ​ຈະ​ຊ່ວຍເຫຼືອ​ທ່ານ!  ຄຳ​ແນະ​ນຳ 2:  ຖ້​າ​ທ່ານ​ຍັງ​ບໍ່​ມີ​ທຸ​ລະ​ກິດ, ຈຸດ​ເລີ່ມ​ຕົ້ນ​ທີ່​ດີ​ທີ່​ສຸດ ​ແມ່ນ​ການ​ວິ​ເຄາະ​ທຸ​ລະ​ກິດ​ທີ່​ສະ​ໜອງ​ສິນ​ຄ້າ/ການ​ບໍ​ລິ​ການ ທີ່​ທ່ານ​ມີ​ແຜນ​ຂາຍ​ໃນ​ອະ​ນາ​ຄົດ.  ເປົ້າ​ໝາຍ​ຂອງ​ທ່ານ​ແມ່ນ​ເພື່ອ​ລະ​ບຸ​ວ່າ​ ທ່ານ​ຄວນເຮັດຕາມພວກເຂົາ​​ບໍ (ຖ້າ​ທຸ​ລະ​ກິດ​ຂອງ​ພວກເຂົາ​ບໍ່ແມ່ນຄູ່​ແຂ່ງ​ໂດຍ​ກົງຂອງທ່ານ ແຕ່​ຈະ​ຢູ່​ໃນ​ຕະຫຼາດ​ດຽວ​ກັນ) ຫຼື ລະ​ບຸ​ຄວາມ​ຕ້ອງ​ການ​ອື່ນໆ​ຂອງ​ລູກ​ຄ້າ​ທີ່​ບໍ່​ມີ​ໃຜ​​ພະ​ຍາ​ຍາມສະ​ໜອງ​ໄດ້​ເທື່ອ. ຖາມ​ຕົວ​ທ່ານ​ເອງພ້ອມວ່າ ​ທ່ານ​ຈະ​ຕອບ​ສະ​ໜອງ​ຄວາມ​ຕ້ອງ​ການ​ເຫຼົ່າ​ນັ້ນ​ໄດ້ແນວ​ໃດ?  ຄຳ​ແນະ​ນຳ 3:  ຖ້າ​ທ່ານ​ເຮັດທຸ​ລະ​ກິດ​ອອນ​ລາຍ​ມາ​ໄດ້​ໄລ​ຍະ​ໜຶ່ງ​ແລ້ວ ​ແຕ່​ບໍ່​ຮູ້​ຈະ​ເຮັດ​ແນວ​ໃດ​ຕໍ່​ໄປ, ທ່ານ​ອາດຕ້ອງ​ການລອງຕອບ​ຄຳ​ຖາມເຫຼົ່ານັ້ນ ​ໂດຍ​ຄຳ​ນຶງ​ເຖິງປັດ​ໃຈ​ຈຸດ​ຂາຍ​ທີ່​ເປັນ​ເອ​ກະ​ລັກ​ສະ​ເພາະ​ຂອງ​ທ່ານ. ຢ່າ​ລື​ມປັດ​ໃຈ​ເຫຼົ່າ​ນີ້: ລາ​ຄາ, ຄວາມ​ສະ​ດວກ​ສະ​ບາຍ, ຄວາມ​ແຕກ​ຕ່າງ, ຂໍ້​ຈຳ​ກັດ, ​ສະ​ເພາະກຸ່ມ, ຄວາມ​ພິ​ເສດ​ສະ​ເພາະ ແລະ ຄຸນ​ຄ່າ.  ບາງ​ຄົນ​ເຫັນ​ວ່າ​​​ ມັນງ່າຍກວ່າຖ້າ​ເລີ່ມ​ຈາກ​ການ​ສຶກ​ສາ​ຄວາມ​ແຕກ​ຕ່າງ ແທນ​ທີ່​ຈະ​ຕອບ​ເທື່ອ​ລະ​ຄຳ​ຖາມ​ຕາມ​ລຳ​ດັບ. ຖ້າ​ທ່ານ​ຄິດ​ຄື​ກັນ, ທ່ານ​ສາ​ມາດ​ເລີ່ມ​ຈາກ​ຄຳ​ຖາມ​ທີ່​ທ່ານ​ສາ​ມາດ​ຕອບ​ໄດ້​ດີ​ທີ່​ສຸດ ແລະ ສານ​ຕໍ່​ຈາກນັ້ນ.  ເອົາ​ລະ. ທ່ານ​ພ້ອມ​ໄປ​ຕໍ່​ບໍ?  **ປຸ່ມ:** ບໍ່. ກັບ​ຄືນ.  **ປຸ່ມ:** ຕົກ​ລົງ. |

|  |
| --- |
| **5. ຄຳ​ອະ​ທິ​ບາຍເນື້ອ​ໃນ** |
| ​ທ່ານ​ອາດ​ຖາມວ່າ: ເຮັດ​ຫຍັງ​ຕໍ່? ​ແນ່ນອນ​, ເຮົາ​ມາ​ລອງ​ສ້າງ​ຈຸດ​ຂາຍ​ທີ່​ເປັນ​ເອ​ກະ​ລັກ​ສະ​ເພາະ​ຂອງ​ທ່ານເບິ່ງ!  ເວົ້າ​ງ່າຍໆ, ມັນ​ແມ່ນ​ຄຳ​ຂວັນ​ກ່ຽວ​ກັບ​ທຸ​ລະ​ກິດ​ຂອງ​ທ່ານ​ທີ່​ຈະ​ຊ່ວຍ​ໃຫ້​ລູກ​ຄ້າ​ເຂົ້າ​ໃຈ​ວ່າທ່ານ​ເຮັດ​ຫຍັງ, ຂາຍ​ຫຍັງ ແລະ ຈະ​ຕອບສະ​ໜອງ​ຄວາມ​ຕ້ອງ​ການ​ຂອງ​ພວກເຂົາໄດ້​ແນວ​ໃດ. ເມື່ອ​ຄຳ​ຂວັນ​ດຶງ​ດູດ​ໃຈ​ລູກຄ້າ​ໄດ້, ພວກເຂົາ​ກໍ​ຈະ​ເຮັດ​ທຸ​ລະ​ກິດ​ກັບ​ທ່ານ.  ເຮົາ​ມາ​ເລີ່ມ​ຈາກຂໍ້​ຝຶກ​ຫັດ​ນ້ອຍໆ​ກ່ຽວ​ກັບຈຸດ​ຂາຍ​ທີ່​ເປັນ​ເອ​ກະ​ລັກ​ສະ​ເພາະ​ຂອງ​ທ່ານ. ທ່ານ​ຄວນ​ຂຽນ​ເປັນ​ຄຳ​ຂວັນ​ທີ່​ສັ້ນ​ກະ​ທັດ​​ຮັດ ແລະ ດຶງ​ດູດ​ທີ່​ສຸດ. ໃຫ້​ພິ​ຈາ​ລະ​ນາ 2 ຄຳ​ຂວັນ​ຈຸດ​ຂາຍ​ທີ່​ເປັນ​ເອ​ກະ​ລັກ​ສະ​ເພາະ​ຂ້າງ​ລຸ່ມ​ນີ້:  **ຄຳ​ຂວັນ**ຈຸດ​ຂາຍ​ທີ່​ເປັນ​ເອ​ກະ​ລັກ​ສະ​ເພາະ **1:** ພວກ​ເຮົາ​ຂາຍ​ເກີບ​​​ທີ່​ໃສ່​ສະ​ບາຍ​ທີ່​​ສຸດ ​ໃນ​ລາ​ຄາ​ທີ່​ດີ​ທີ່​ສຸດເທົ່າທີ່​ທ່ານ​ຈະ​ຫາ​ໄດ້.  **ຄຳ​ຂວັນ**ຈຸດ​ຂາຍ​ທີ່​ເປັນ​ເອ​ກະ​ລັກ​ສະ​ເພາະ **2:** ເກີບ​ສຳລັບໃສ່ຍ່າງ​​ຂອງ​ພວກ​ເຮົາ ຈະ​​ເຮັດ​ໃຫ້​ຕີນ​ຂອງ​ທ່ານ​ຮູ້​ສຶກ​ສະ​ບາຍ ເຖິງ​ຈະຍ່າງ​ໄປໄດ້ຫຼາຍ​ຊົ່ວ​ໂມງແລ້ວ. ​ມາ​ພ້ອມກັບການຮັບປະກັນ​ລາ​ຄາ​ທີ່​ສຸດຄຸ້ມ!  ໃນ​ສອງ​ຂໍ້ນີ້, ຂໍ້​ໃດ​ດີ​ທີ່​ສຸດ? ຍ້ອນ​ຫຍັງ?  ເມື່ອ​ທ່ານ​ໃຊ້ເວລາເພື່ອ​ຕອບ, ກະ​ລຸ​ນາ​ເລືອກ​ສິ່ງທີ່ຈະເຮັດ​ຕໍ່​ໄປ.  **ປຸ່ມ:** ສະແດງ​ຄຳ​ຕອບ.  **ປຸ່ມ:** ສ້າງ​ຄຳ​ຂວັນ​ຂອງ​ຂ້ອຍ. |

|  |
| --- |
| **6 ຄຳ​ອະ​ທິ​ບາຍເນື້ອ​ໃນ** |
| **ເບິ່ງ​ຄືນຄຳ​ຂວັນ USP:**  **ຄຳ​ຂວັນ**ຈຸດ​ຂາຍ​ທີ່​ເປັນ​ເອ​ກະ​ລັກ​ສະ​ເພາະ **1:** ພວກ​ເຮົາ​ຂາຍ​ເກີບ​ ​​ທີ່​ໃສ່​ສະ​ບາຍ​ທີ່​ສຸດ ​ໃນ​ລາ​ຄາ​ທີ່ດີ​ທີ່​ສຸດເທົ່າ​ທີ່​ທ່ານ​ຈະ​ຫາ​ໄດ້.  **ຄຳ​ຂວັນ**ຈຸດ​ຂາຍ​ທີ່​ເປັນ​ເອ​ກະ​ລັກ​ສະ​ເພາະ **2:** ເກີບ​ສຳລັບໃສ່ຍ່າງ​ຂອງ​ພວກ​ເຮົາ ຈະ​ເຮັດ​ໃຫ້​ຕີນ​ຂອງ​ທ່ານ​ຮູ້​ສຶກສະ​ບາຍ ເຖິງຈະ​ຍ່າງໄປ​ໄດ້ຫຼາຍ​ຊົ່ວ​ໂມງແລ້ວ. ມາ​ພ້ອມ​ກັບການຮັບປະກັນລາ​ຄາ​​ທີ່​ສຸດຄຸ້ມ!  ໃນ​ສອງ​ຂໍ້​ນີ້, ຂໍ້​ໃດ​ດີ​ທີ່​ສຸດ? ຍ້ອນ​ຫຍັງ?  **ຄຳ​ຕອບ:** ຄຳ​ຂວັນຈຸດ​ຂາຍ​ທີ່​ເປັນ​ເອ​ກະ​ລັກ​ສະ​ເພາະ 2.  **ເຫດ​ຜົນຫຼັກ:**   * **ຄວາມ​ແຕກ​ຕ່າງ:** ມັນ​ລະ​ບຸ​ປະ​ເພດ​ເກີບ, ບໍ່​ແມ່ນ​ເກີບ​ທົ່ວ​ໄປ. [ເກີບສຳລັບໃສ່​ຍ່າງ ] * **​ສະ​ເພາະກຸ່ມ:** ມັນ​ບອກກຸ່ມ​ລູກ​ຄ້າ​ສະ​ເພາະບາງກຸ່ມເຖິງຄວາມຕ້ອງການທີ່​ສາມາດຕອບ​ສະ​ໜອງ​ໃຫ້ໄດ້. [ຍ່າງ​ໄດ້ຫຼາຍ​ຊົ່ວ​ໂມງ] * **ລາ​ຄາ​:** ດຶງ​ດູດ​ກຸ່ມ​ລູກ​ຄ້າ​ທີ່​ຖື​ລາ​ຄາ​ເປັນ​ປັດ​ໃຈ​ສຳ​ຄັນ [ຮັບ​ປະ​ກັນລາຄາທີ່ສຸດຄຸ້ມ]   ຍ້ອນ​ມີ​ຄຳ​ຂວັນ​ຈຸດ​ຂາຍທີ່ເປັນ​ເອ​ກະ​ລັກ​ສະ​ເພາະ​ນີ້, ນັກ​ທຸ​ລະ​ກິດ​ບາງ​ຄົນ​ທີ່​ຢາກ​ສ້າງ​ຄວາມ​ປະ​ທັບ​ໃຈ​ໃຫ້​ແກ່ລູກ​ຄ້າ​ຜູ້ທີ່ມັກການ​ໃສ່ເຄື່ອງແບບ ແລະ ເກີບ​ໜັງ​ ເຊິ່ງລູກຄ້າກຸ່ມດັ່ງກ່າວຈະ​ບໍ່​ມາ​ຊື້​ເກີບ​ຍີ່ຫໍ້​ນີ້​ສຳ​ລັບ​ໄປ​ວຽກແນ່ນອນ.  ຢ່າງໃດກໍຕາມ, ລູກຄ້າບາງຄົນຜູ້ທີ່​ເຮັດວຽກ ທີ່ຕ້ອງໄດ້ຍ່າງຫົກຊົ່ວໂມງໃນແຕ່ລະມື້ ແລະ ໄດ້ຄ່າແຮງ​ໃນລະ​ດັບ​ປານ​ກາງເຊັ່ນ ພະ​ນັກ​ງານ​ຂົນ​ສົ່ງ ​ອາດ​ພິ​ດຈາ​ລະ​ນາ​ມາ​ຊື້​ເກີບ​ຍີ່​ຫໍ້​ນີ້​ເພື່ອ​ໃສ່​ໄປ​ວຽກ,  ນັ້ນ​ແມ່ນ​ພະ​ລັງ​ຂອງຈຸດ​ຂາຍທີ່ເປັນ​ເອ​ກະ​ລັກ​ສະ​ເພາະ. ມາ​ຮອດ​ນີ້​ເຮົາ​ຈະ​ເຮັດ​ຫຍັງ​ຕໍ່?  **ປຸ່ມ:** ກັບ​ໄປ​ຫາ​ຄຳ​ຖາມ.  **ປຸ່ມ:** ສ້າງ​ຄຳ​ຂວັນ​ຂອງ​ຂ້ອຍ. |

|  |
| --- |
| **7. ຄຳ​ອະ​ທິ​ບາຍເນື້ອ​ໃນ** |
| ​ການ​ສ້າງຈຸດ​ຂາຍທີ່ເປັນ​ເອ​ກະ​ລັກ​ສະ​ເພາະຂອງ​ທ່ານເອງເປັນ​ຂະ​ບວນ​ການ​ທີ່​ປັບປ່ຽນໄດ້. ທ່ານ​ບໍ່​ຈຳ​ເປັນ​ຕ້ອງ​ເຮັດ​ໃຫ້​ແລ້ວ​ພາຍ​ໃນຄັ້ງດຽວ​. ທີ່ສຳຄັນແມ່ນໃຫ້ຂຽນໄວ້ ແລະ ກັບ​ມາ​ດັດ​ແກ້​ໄດ້ຫຼາຍ​ເທື່ອ​ ຈົນ​ກວ່າທ່ານ​ພໍ​ໃຈກັບຂໍ້ຄວາມຄຳຂັວນນັ້ນ.  ​ເປົ້າ​ໝາຍ​ແມ່ນ​ຂຽນໃຫ້ໄດ້​ໜຶ່ງ ຫຼື ສອງ​ປະ​ໂຫຍກ​ທີ່​ອະ​ທິ​ບາຍ​ກ່ຽວກັບທຸ​ລະ​ກິດ, ຜະ​ລິດ​ຕະ​ພັນ/ການ​ບໍ​ລິ​ການ​ຂອງ​ທ່ານ, ແລະ ສິ່ງໃດທີ່ເປັນຄວາມຕ້ອງການ ທີ່ສະໜອງໃຫ້ແກ່ລູກ​ຄ້າ​ຂອງ​ທ່ານໄດ້ຢ່າງພໍໃຈ.  ຢ່າລໍຊ້າ! ​ມາເລີ່ມ​ຂຽນຄຳ​ຂວັນ​ຈຸດ​ຂາຍທີ່ເປັນ​ເອ​ກະ​ລັກ​ສະ​ເພາະ​ຂອງ​ທ່ານ​ຕອນ​ນີ້ເລີຍ​.  **ປຸ່ມ:** ກັບ​ໄປ​ຫາ​ຄຳ​ຖາມ.  **ປຸ່ມ:** ສຳເລັດແລ້ວ! |

|  |
| --- |
| **8. ຄຳ​ອະ​ທິ​ບາຍເນື້ອ​ໃນ** |
| ໂທ້! ບົດ​ນີ້​ຈັ່ງ​ແມ່ນ​ຍາວ​ ແຕ່​ມັນເປັນ​ບົດ​ທີ່​ສຳ​ຄັນ​ເພາະ​ເປັນ​ໝາກ​ຫົວ​ໃຈ​ຂອງ​ທຸ​ລະ​ກິດ​ຂອງ​ທ່ານ.  ໃນ​ບົດ​ທີ 7, ພວກ​ເຮົາ​ຈະພາຄົ້ນຄ້ວາ​ຍຸດ​ທະ​ສາດຕ່າງໆໃນ​ການ​ຂາຍ ​ເພື່ອ​ເພີ່ມ​ຄວາມ​ໜ້າສົນ​ໃຈໃຫ້ແກ່​ທຸ​ລະ​ກິດ​ຂອງທ່ານ ໃນການດຶງດູດລູກ​ຄ້າ. ຢ່ງລືມ​ເຂົ້າ​ໄປ​ກວດເບິ່ງ​ໃຫ້​ໄດ້!  ເພື່ອ​ເພີ່ມ​ຄວາມ​ເຂົ້າ​ໃຈ​ຂອງ​ທ່ານ, ທ່ານ​ຍັງ​ສ​າ​ມາດເຂົ້າ​ເບິ່ງວີ​ດີ​ໂອໂດຍ​ກົດ​ລີ້ງນີ້ >>>: [https://www.youtube.com/watch?v=3KKvSGUyOQg](https://nam02.safelinks.protection.outlook.com/?url=https%3A%2F%2Fmailtrack.io%2Ftrace%2Flink%2Fd850169a3c2d4775efbd70925320c6e4f8d05414%3Furl%3Dhttps%253A%252F%252Fwww.youtube.com%252Fwatch%253Fv%253D3KKvSGUyOQg%26userId%3D4684508%26signature%3D80953d2d9db9939a&data=04%7C01%7Cjonika.paulsen%40asiafoundation.org%7Cf9697b1c9ea2431b51c608d8c685db7b%7Cba45684444ef4bd88efebeca529e0771%7C1%7C0%7C637477625532980936%7CUnknown%7CTWFpbGZsb3d8eyJWIjoiMC4wLjAwMDAiLCJQIjoiV2luMzIiLCJBTiI6Ik1haWwiLCJXVCI6Mn0%3D%7C1000&sdata=9WL0dCskOSgr7GfKjkMBGpIItvirhroU9rfqQ9W06QY%3D&reserved=0)  ເຮົາຈະຈົບ​ບົດ​ນີ້​ເລີຍບໍ? ກະ​ລຸ​ນາ​ໃຫ້​ຄະ​ແນນ​​ກ່ອນ​ທີ່​ທ່ານ​ຈະ​ອອກ​ຈາກ​ບົດ​ນີ້. ຂອບ​ໃຈ!  **ປຸ່ມ:** ຊ້າ​ກ່ອນ! ຂໍກັບ​ຄືນໄປ​ຫາ​ຄຳ​ຖາມ​.  **​ປຸ່ມ:** ຕົກ​ລົງ. |