**ລະ​ດັບ 2 ບົດ​ທີ 7: ຍຸດ​ທະ​ສາດ​ການ​ຂາຍ**

|  |
| --- |
| **1. ຄຳ​ອະ​ທິ​ບາຍເນື້ອ​ໃນ** |
| ຍິນ​ດີ​ຕ້ອນ​ຮັບ​ເຂົ້າ​ສູ່​ ບົດ​ທີ 7! ໃນ​ບົດ​ນີ້ທ່ານ​ຈະ​ໄດ້​ຮູ້​ບາງວິ​ທີ​ການ​ໃນ​ການ​ໂຄ​ສະ​ນາ​ທຸ​ລະ​ກິດ​ອອນ​ລາຍ​ຂອງ​ທ່ານ ດ້ວຍວິ​ທີ​​​ພື້ນ​ຖານ​ໃນ​ການນຳ​ສະ​ເໜີ​ໂປຼ​ໂມ​ຊັນ​​ການ​ຂາຍ​ ທີ່​ທ່ານ​ສາ​ມາດ​ນຳ​ເອົາ​ໄປ​ດັດ​ປັບ​ນຳ​ໃຊ້​ໄດ້ຢ່າງວ່ອງ​ໄວ​ກັບ​ທຸ​ລະ​ກິດ​ຂອງ​ທ່ານ.  ເຮົາ​ມາ​ເລີ່ມ​ກັນ​ເລີຍ​ບໍ?  **ປຸ່ມ:** ຕົກ​ລົງ! |

|  |
| --- |
| **2. ຄຳ​ອະ​ທິ​ບາຍເນື້ອ​ໃນ** |
| ເຮົາ​ມາ​ເລີ່ມ​ຈາກການ​ນິ​ຍາມ.  ​ການ​ນຳ​ສະ​ເໜີ​ໂປຼ​ໂມ​ຊັນ​ການ​ຂາຍແມ່ນຊຸດ​ກິດ​ຈະ​ກຳ​​ໜຶ່ງ​ທີ່​ເຮັດ​ໃຫ້​ຜູ້ຄົນ​ຮູ້ຈັກ ບໍ່ທາງໃດກໍທາງໜຶ່ງ ກ່ຽວ​ກັບທຸ​ລະ​ກິດ/ຜະ​ລິດ​ຕະ​ພັນ/ການ​ບໍ​ລິ​ການຂອງທ່ານ ແລະ ການ​ຫຼຸດ​ລາ​ຄາຕ່າງໆ. ຈາກນັ້ນ​ລູກ​ຄ້າ​ບາງ​ຄົນ​ກໍ​ຈະ​ຫັນ​ມາ​ສົນ​ໃຈ ແລະ ຊື້ສິນຄ້າ​ຈາກ​ທ່ານ​ ຍ້ອນສິ່ງ​ຈູງໃຈຕ່າງໆ​ທີ່​ທ່ານ​ນຳ​ສະ​ເໜີ.  ນຳ​ໃຊ້​ວິ​ທີ​ການ​ນີ້ເມື່ອ​ໃດ?  ມັນ​ກໍແລ້ວແຕ່, ໂດຍ​ທົ່ວ​ໄປ​ການ​ນຳ​ສະ​ເໜີ​ໂປຼ​ໂມ​ຊັນ​ການ​​ຂາຍນັ້ນ​ ຖືວ່າ​ເປັນຍຸດ​ທະ​ສາດ​ໄລ​ຍະ​ສັ້ນ ​ຍ້ອນ​ວ່າທ່ານຍອມ​ເສຍ​ກຳ​ໄລ​ໜ້ອຍ​ໜຶ່ງເພື່ອແລກ​ກັບ​ເປົ້າ​ໝາຍ​ອື່ນໆ​ຜ່ານ​ການ​ຫຼຸດ​ລາ​ຄາ​ສິນ​ຄ້າ.  ກົດປຸ່ມ ​ຕໍ່​ໄປ ​ເພື່ອ​ຮຽ​ນ​ຮູ້ເປົ້າ​ໝາຍ​ທີ່​ເປັນ​ໄປ​ໄດ້.  **ປຸ່ມ:** ຕໍ່​ໄປ. |

|  |
| --- |
| **3. ຄຳ​ອະ​ທິ​ບາຍເນື້ອ​ໃນ** |
| ເປົ້າ​ໝາຍ​ທີ່​ເປັນ​ໄປ​ໄດ້​ຈາກການ​ນຳ​ສະ​ເໜີ​ໂປຼ​ໂມ​ຊັນ​ການ​ຂາຍ​ມີ​ຄື:   * ສົ່ງ​ເສີມໂຄ​ສະ​ນາທຸ​ລະ​ກິ​ດ/ຜະ​ລິດ​ຕະ​ພັນ/ການ​ບໍ​ລິ​ການ​ຂອງ​ທ່ານ * ສົ່ງ​ເສີມ​ໂຄ​ສະ​ນາທຸ​ລະ​ກິດ/ຜະ​ລິດ​ຕະ​ພັນ/ການ​ບໍ​ລິ​ການ​ໃໝ່​ຂອງ​ທ່ານ * ດຶງ​ດູດ​ລູກ​ຄ້າ​ໃໝ່ໆ * ​ພົວ​ພັນ​ກັບ​ຖານ​ລູກ​ຄ້າປັດຈຸບັນ * ບັນ​ລຸ​ເປົ້າ​ໝາຍ​​ຂອງຍອດ​ຂາຍ * ເປັນ​ການລ້າງ​ສາງ/ຫ້ອງ/ສິນ​ຄ້າຕ່າງໆ * ເສີມຂະຫຍາຍ​ຊື່​ສຽງ​ໃຫ້ກັບທຸ​ລະ​ກິດຂອງ​ທ່ານ (ຕົວ​ຢ່າງ: ຊື້​ອັນ​ນີ້​ ແລະ 10% ຂອງຍອດ​ຂາຍ​ທັງ​ໝົດ​ແມ່ນຈະ​ເອົາ​ໄປ​ຊ່ວຍ​ເຫຼືອໃຫ້ແກ່​ສະຖານທີ່​ລ້ຽງດູສັດ ເຊັ່ນໝາ)   ນີ້​ເປັນ​ຂັ້ນ​ຕອນ​ທຳ​ອິດ​ໃນ​ຍຸດ​ທະ​ສາດ​ການ​ນຳ​ສະ​ເໜີ​ໂປຼ​ໂມ​ຊັນ​ການ​ຂາຍ ທີ່​ທ່ານ​ຕ້ອງ​ຄິດເມື່ອ​ທ່ານ​ຕ້ອງ​ການ​ລິ​ເລີ່ມ​ຍຸດ​ທະ​ສາດ​ນຳ​ສະ​ເໜີ​ໂປຼ​ໂມ​ຊັນ​ການ​ຂາຍ​ຂອງ​ທ່ານ.  ຕໍ່​ໄປ, ພວກ​ເຮົາ​ຈະ​ມາ​ເບິ່ງ​ອົງ​ປະ​ກອບ​ທີ່​ເຫຼືອ​ຂອງການ​ນຳ​ສະ​ເໜີ​ໂປຼ​ໂມ​ຊັນ​ການ​ຂາຍ​ຄື: ໂອ​ກາດ, ລາຍການເຄື່ອງຂາຍ, ວິ​ທີເຮັດ​ການ​ຕະຫຼາດ, ເປົ້າ​ໝາຍ​ການ​ຂາຍ ແລະ ຄຳ​ຂວັນ​ຂອງການ​ຂາຍ.  **ໂອ​ກາດ:**  ລູກ​ຄ້າ​ຂອງ​ທ່ານຈະ​ສົງ​ໃສ ແລະ ເລີ່ມ​ຕັ້ງ​ຄຳ​ຖາມ​ກ່ຽວ​ກັບທຸ​ລະ​ກິດ ຫຼື ຄຸນ​ນະ​ພາບ​ຂອງ​​ສິນ​ຄ້າ ຫຼື ການ​ບໍ​ລິ​ການ​ຂອງ​ທ່ານ ຖ້າ​ວ່າ​ຢູ່​ຊື່ໆ​ທ່ານ​ກໍນຳ​ສະ​ເໜີ​ໂປຼ​ໂມ​ຊັນ​ການ​ຂາຍ​ຂອງ​ທ່ານ.  ສະ​ນັ້ນ, ການ​ນຳ​ສະ​ເໜີ​ໂປຼ​ໂມ​ຊັນ​ການ​ຂາຍ​ຈະ​ໄດ້​ຜົນຫຼາຍ​ກວ່າໃນ​ໂອ​ກາດ​​ທີ່ສຳ​ຄັນ​ເຊັ່ນ ປີ​ໃໝ່​ສາ​ກົນ, ວັນ​ວາ​ເລັນ​ທາຍ, ວັນ​ແມ່, ​ແລະ ອື່ນໆ. ການ​ຊ່ວຍ​ລູກ​ຄ້າ​ໃນ​ການ​ຕັດ​ສິນ​ໃຈ​ຊື້​ອັນ​ໃດ​ອັນ​ໜຶ່ງ ແມ່ນ​ມີ​ຄວາມ​ສຳ​ຄັນຫຼາຍ. ວິ​ທີ​ການ​ພື້ນ​ຖານ ແລະ ໄດ້​ຜົນ​ທີ່​ສຸດ ​ແມ່ນ​ການ​ກຳ​ນົດ​ຂອບ​ເວ​ລາ​ການ​ສິ້ນ​ສຸດຂອງການ​ຂາຍ​ທີ່​ມີໂປຼ​ໂມ​ຊັນດັ່ງ​ກ່າວ.  **ລາຍການເຄື່ອງ​ຂາຍ:**  ເມື່ອ​ທ່ານ​ໄດ້​ເລືອກ​ເປົ້າ​ໝາຍ​ການ​ຂາຍ ແລະ ໂອ​ກາດ​ແລ້ວ, ທ່ານ​ສາ​ມາດ​ເລີ່ມ​ລະ​ບຸ​ສິນ​ຄ້າ​ທີ່​ທ່າ​ນ​ຕ້ອງ​ການ​ນຳ​ສະ​ເໜີ​ໂປຼ​ໂມ​ຊັນທີ່​ເໝາະ​ສົມ​ກັບ​​ໂອ​ກາດ.  ເອົາ​ລະ, ເຮົາ​ໄປ​ຂໍ້​ຕໍ່​ໄປ​ກ່ຽວ​ກັບ​ວິ​ທີ​ເຮັດການ​ຕະຫຼາດເລີຍ​ບໍ?  **ປຸ່ມ:** ຕົກ​ລົງ! |

|  |
| --- |
| **4. ຄຳ​ອະ​ທິ​ບາຍເນື້ອ​ໃນ** |
| ​ເມື່ອ​ທ່ານ​ໄດ້​ກຳ​ນົດ​ເປົ້າ​ໝາຍ​ການ​ຂາຍ, ​ໂອ​ກາດ ແລະ ສິນ​ຄ້າ​ແລ້ວ ກໍ​​ຮອດ​ເວ​ລາທີ່​ຈະ​ຮຽນ​ຮູ້​ກ່ຽວ​ກັບວິ​ທີ​ເຮັດການ​ຕະຫຼາດ.  ມັນມີຫຼາຍໆ​ວິ​ທີຢູ່ບ່ອນນັ້ນ, ແຕ່​ມັນມີສາມວິ​ທີ​ການ​ທີ່​ສ່ວນໃຫຍ່ທີ່ມັກໃຊ້​ໂດຍ​ທົ່ວ​ໄປ:   * **ສ່ວນ​ຫຼຸດ​ເປັນ​ເປີ​ເຊັນ:**   ຂໍ້​ຄວາມ​ສັ້ນໆ​​ງ່າຍໆ​ທີ່​ໃຊ້​ສື່​ສານ: ທ່ານ​ສາ​ມາດ​ປະ​ຫຍັດ​ເງິນ​ຂອງ​ທ່ານຖ້າ​ທ່ານ​ຊື້​ສິນ​ຄ້າ​ເຫຼົ່າ​ນີ້ໃນຕອນນີ້! ຕົວ​ຢ່າງ: ຫຼຸດລາ​ຄາ ​30%, ຫຼຸດລາ​ຄາ 50%, ຫຼຸດລາ​ຄາ 90%!   * **ຊື້​ໜຶ່ງ, ແຖມ​ໜຶ່ງ:**   ຍຸ​​ດທະ​ວິ​ທີ​ນີ້​ແນ​ໃສ່​ຂາຍ​ເຄື່ອງ​ອອກ​ຈາກ​ສາງ​ໃຫ້​ໄວ​ທີ່​ສຸດ ​ພ້ອມ​ກັບ​ພະ​ຍາ​ຍາມ​ໃຫ້​ໄດ້​ກຳ​ໄລ​ໜ້ອຍ​ໜຶ່ງ. ມີຫຼາກຫຼາຍ​ວິ​ທີ​ລວມ​ທັງ: ຊື້ 2, ແຖ​ມ 1. ຊື້ 4, ຈ່າຍ 3. ວິທີ​ນີ້​ຈະ​ເຮັດ​ໃຫ້​ລູກ​ຄ້າ​ຂອງ​ທ່ານ​ຫາ​ວິ​ທີ​ສວຍ​ໃຊ້ປະໂຫຍດຈາກ​ໂອ​ກາດ​ນີ້ ເຊັ່ນ: ຊື້ຫຼາຍ​ເພື່ອເກັບໄວ້, ຫາ​ຄົນ​ມາ​ແບ່ງ​ຄ່່າໃຊ້ຈ່າຍ ຫຼື ຖື​ເປັນ​ໂອ​ກາດ​ພາ​ຄອບ​ຄົວ​ໄປ​ກິນ​ເຂົ້າ​ນອກ​ບ້ານ. ເມື່ອ​ເຮັດ​ແບບ​ນີ້, ທ່ານ​ກໍ​ສາ​ມາດ​ຂາຍ​ໄດ້ຫຼາຍ​ຂຶ້ນ, ພ້ອມທັງຮັກ​ສາ​ລູກ​ຄ້າທີ່​ມີ​ຢູ່​ແລ້ວ​ ແລະ ຫາ​ລູກ​ຄ້າ​ໃໝ່​ໄດ້.   * **ແຖມຂອງ​ຂວັນ:**   ​ທ່ານ​ຂາຍ​ສິນ​ຄ້າ​ໃນ​ລາ​ຄາ​ເຕັມ, ແຕ່ແຖມ​ສິນ​ຄ້າ​/ການ​ບໍ​ລິ​ການ​ເພີ່ມ​ເປັນ​ຂອງ​ຂວັນ. ຕົວ​ຢ່າງ: ຖ້າ​ທ່ານ​ຊື້​ເກີບ​ຄູ່​ໜຶ່ງພວກ​ເຮົາ​ຈະ​ຫໍ່​ເປັນ​ຂອງ​ຂວັນແຖມໃຫ້; ຫຼື ຖ້າ​ທ່ານ​ຊື້​​ສໍ​ຍີ່​ຫໍ້​ນີ້ພວກ​ເຮົາ​ຈະ​ແຖມ​ຢາງລຶບ. ​ນີ້​ເປັນ​ວິທີທີ່ດີໃນການນຳສະເໜີ​ການ​ບໍ​ລິ​ການ​ເສີມເພື່ອ​ຄວາມ​ສະ​ດວກ​ສະ​ບາຍ ຫຼື ເພື່ອ​ເປັນການແນະນຳ​ສິນ​ຄ້າ/ການ​ບໍ​ລິ​ການ​ໃໝ່​ໃຫ້​ແກ່ລູກ​ຄ້າ.   * ວິ​ທີ​ເຮັດການ​ຕະຫຼາດ​ອື່ນໆ​ລວມ​ມີ ການ​ຂາຍ​ເປັນ​ຊຸດ/ຫໍ່, ລຸ້ນ​ທີ່ມີຈຳນວນຈຳກັດ, ການ​ຂາຍ​ຍົກ, ບັດ​ສະ​ມາ​ຊິກ, ການສະ​ສົມ​ຄະ​ແນນ​ເພື່ອ​ແລກ​ເອົາ​ລາງ​ວັນ ແລະ ອີກຫຼາກຫຼາຍ​ວິ​ທີ.   ຕອນ​ນີ້, ເຮົາ​ໄປ​ຂໍ້ຕໍ່ໄປ​ກ່ຽວ​ກັບ**ເປົ້າ​ໝາຍ​ການ​ຂາຍ​ເລີຍ**ບໍ?  **ປຸ່ມ:** ບໍ່, ກັບ​ຄືນ.  **ປຸ່ມ:** ຕົກ​ລົງ! |

|  |
| --- |
| **5. ຄຳ​ອະ​ທິ​ບາຍເນື້ອ​ໃນ** |
| **​ເປົ້າ​ໝາຍ​ການ​ຂາຍ​ແມ່ນ​ຫຍັງ?**  ເປົ້າ​ໝາຍ ​ການ​ຂາຍແມ່ນ​ເປົ້າ​ໝາຍ​ສະ​ເພາະ​ເຈາະ​ຈົງ​ທີ່​ທ່ານ​ຕ້ອງ​ການ​ບັນ​ລຸ​ຈາກການ​ນຳ​ສະ​ເໜີ​ໂປຼ​ໂມ​ຊັນ​ການ​ຂາຍ.  ທ່ານ​ສາ​ມາດ​ເລີ່ມ​ຈາກ​ການ​ແຍກ​ເປົ້າ​ໝາຍ​ການ​ຂາຍເປັນ​ຕົວ​ເລກ​ສ​ະ​ເພາະ​ເຈາະ​ຈົງ. ຕົວ​ຢ່າງ, ເປົ້າ​ໝາຍ​ການ​ຂາຍ​ແມ່ນການ​ຂາຍ​ກະ​ເປົາ​ໂຮງ​ຮຽນ​ລຸ້ນ​ເກົ່າອອກໃຫ້​ໝົດ. ຍຸດ​ທະ​ສາດ​ການ​ຕະຫຼາດ​ຂອ​ງ​ທ່ານແມ່ນ ຊື້​ 1 ແຖມ 1. ທ່ານ​ມີ​ກະ​ເປົາ 210 ໜ່ວຍ​ທີ່​ຕ້ອງ​ຂາຍ​ອອກ​ໃຫ້​ໝົດ. ສະ​ນັ້ນ, ທ່ານ​ຕ້ອງ​ຂາຍ​ກະ​ເປົາໃຫ້​ໄດ້ 105 ໜ່ວຍ.  ແຕ່​ວ່າ**!** ການ​ຂາຍ​ກະ​ເປົາ 105 ໜ່ວຍ​ດ້ວຍ​ວິ​ທີ​ການ​ ຊື້ 1 ແຖມ 1 ນັ້ນຈະ​ສ້າງ​ລາຍ​ຮັບ ແລະ ກຳ​ໄລ​ພຽງ​ພໍ​ບໍ່? ນີ້​ແມ່ນ​ທີ​ມາ​ຂອງ​​​ການຄິດ​ໄລ່.  ສົມ​ມຸດ​ວ່າ, ຕົ້ນ​ທຶນ​ກະ​ເປົາໜ່ວຍ​ໜຶ່ງ​ແມ່ນ $5 ແລະ ລາ​ຄາ​ຂາຍ​ຍ່ອຍຂອງ​ທ່ານ​ແມ່ນ $10. ຍຸດ​ທະ​ສາດ​ຊື້ 1 ແຖມ 1 ຈະ​ສ້າງ​ລາຍ​ຮັບ $10 ໃນ​ຂະ​ນະ​ທີ່​ຕົ້ນ​ທຶນ​ຜະ​ລິດ​ຕະ​ພັນ​ຂອງ​ທ່ານ​ກໍ​ເທົ່າ​ກັບ $10 ເຊັ່ນ​ກັນ ($5 x 2 ກະ​ເປົາ = $10). ​ສະ​ຫລຸບ​ວ່າ, ທ່ານ​ບໍ່​ໄດ້​ກຳ​ໄລ​ເລີຍ.  ຖ້າ​ທ່ານ​ລອງຍຸດ​ທະ​ສາດ ຊື້ 2 ແຖມ 1 ແທນ? ນັ້ນ​ໝາຍ​​ຄວາມວ່າ ລາຍ​ໄດ້​ທ່ານ​ຈະ​ແມ່ນ $20 ໃນ​ຂະ​ນະ​ທີ່​ຕົ້ນ​ທຶນແມ່ນ $15 ສຳ​ລັບ​ກະ​ເປົາ​ໂຮງ​ຮຽນ 3 ໜ່ວຍ. ໃນ​ກໍ​ລະ​ນີ​ນີ້ທ່ານ​ໄດ້​ກຳ​ໄລ $5.  ຖ້າ​ທ່ານ​ສາ​ມາດໂລ໊ະລ້າງກະ​ເປົາ​ໂຮງ​ຮຽນທັງ​ໝົດອອກ 210 ໜ່ວຍ (ຂາຍ 140 ໜ່ວຍ, ແຖມ 70 ໜ່ວຍ), ທ່ານ​ຈະ​ໄດ້: 140 ກະ​ເປົາ x $10 = $1,400 ເປັນ​ລາຍ​ຮັບ, ແລະ $1,400 - (210 x 5) = $350 ເປັນ​ກຳ​ໄລ.  ຫຼັງ​ຈາກ​ຄິດ​ໄລ່ ທ່ານ​ກໍ​ສາ​ມາດ​ຖາມ​ຕົວ​ເອງວ່າ: ກຳ​ໄລ​ທີ່​ທ່ານ​ອາດ​ໄດ້​ນີ້​ຄຸ້ມ​ຄ່າ​ ຫຼື ບໍ່? ຫຼື​ ​ທ່ານ​ຄວນ​ປ່ຽນ​ວິ​ທີ​ເຮັດການ​ຕະຫຼາດຂອງທ່ານ ​ເພື່ອ​ເພີ່ມ​ເປົ້າ​ໝາຍ ແລະ ເປົ້າ​ໝາຍການ​ຂາຍຂອງທ່ານ?  ທ່ານ​ເຫັນ​ບໍ? ແຜນ​ການ​ແມ່ນ​ສາ​ມາດ​ປັບ​​ປ່ຽນ​ກັບ​ໄປ​ກັບ​ມາ​ໄດ້ ເພື່ອ​ໃຫ້​ທ່ານ​ຊອກ​ຫາ​ວິ​ທີ​ການ​ທີ່​ມີ​ປະ​ສິດ​ທິ​ຜົນ​ທີ່​ສຸດ​ ໃນ​ການ​ນຳ​ສະ​ເໜີ​ໂປຼ​ໂມ​ຊັນ​ການ​ຂາຍ​ຂອງ​ທ່ານ.  ແຕ່​ຕອນ​ນີ້, ເຮົາ​ໄປຂໍ້​ອົງ​ປະ​ກອບ​ສຸດ​ທ້າຍ​ຂອງ​ແຜນ​ເລີຍ​ບໍ?  **ປຸ່ມ:** ບໍ່, ເລີ່ມ​ຕົ້ນ​ຈາກເປົ້າ​ໝາຍ​ຂອງການ​ຂາຍອີກ​ຄັ້ງ.  **ປຸ່ມ:** ບໍ່, ກັບ​ໄປ​​ຫາວິ​ທີ​ເຮັດ​ການ​ຕະຫຼາດ.  **ປຸ່ມ:** ຕົກ​ລົງ. |

|  |
| --- |
| **6. ຄຳ​ອະ​ທິ​ບາຍເນື້ອ​ໃນ** |
| ເຢ້! ໃນ​ທີ່​ສຸດ​ທ່ານ​ກໍ​ກ້າວ​ມາ​ຮອດ​ຂັ້ນ​ຕອນ​ສຸດ​ທ້າຍ​ຂອງ​ການ​ນຳ​ສະ​ເໜີ​ໂປຼ​ໂມ​ຊັນ​ການ​ຂາຍນັ້ນກໍຄື: ຄຳ​ຂວັນ​ຂອງການ​ຂາຍ.  **ແຕ່​ວ່າ, ຄຳ​ຂວັນຂອງ​ການ​ຂາຍແມ່ນ​ຫຍັງ?**  ຄຳ​ຂວັນ​ຂອງການ​ຂາຍ ແມ່ນ​ສອງສາມ​ປະ​ໂຫຍກ​ສັ້ນໆ​ທີ່​ອະ​ທິ​ບາຍ​ຈຸດ​ຂາຍ​ຂອງ​ທ່ານ ທີ່​ສາ​ມາດ​ເຮັດ​ໃຫ້​ລູກ​ຄ້າ​ຕ້ອງ​ການ​ຊື້​ຈາກ​ທ່ານ.  **ຕົວ​ຢ່າງ​ຄຳ​ຂວັນ​ຂອງການ​ຂາຍ:**  ​ຫຼຸດ​ລາ​ຄາ​ເນື່ອງ​​ໃນ​ໂອ​ກາດປີ​ໃໝ່! ຈົ່ງຖະໜອມ​ລູກ​ນ້ອຍ​ຂອງເຮົາໃຫ້​ອົບ​ອຸ່ນ​ດ້ວຍ​ຊຸດ​ເຄື່ອງ​ນຸ່ງ​ຍາມ​ໜາວ​. ຊຸດເຄື່ອງ​ນຸ່ງ​ລາຍ​ໂຕ​ສັດ​ທຸກ​ໂຕ​ ຫຼຸດລາຄາລົງ 50%. ຫຼດ​ຮອດວັນທີ 03/01/2021 ເທົ່ານັ້ນ. ໄວໆ! ພວກ​ເຮົາ​ເຫຼືອເຄື່ອງ​ພຽງ 100 ໂຕ ເທົ່າ​ນັ້ນ!  ຄຳ​ຂວັນຂອງ​​ການ​ຂາຍນີ້ ​ປະ​ກອບ​ດ້ວຍ​ທຸກໆ​ອົງ​ປະ​ກອບ​ຂອງ​ການ​ວາງ​ແຜນ​ການ​ນຳ​ສະ​ເໜີ​ໂປຼ​ໂມ​ຊັນຂອງ​ການ​​ຂາຍເຊັ່ນ ​ໂອ​ກາດ, ລາຍການເຄື່ອງຂາຍ, ວິ​ທີເຮັດ​ການ​ຕະຫຼາດ, ແລະ​ ຂອບ​ເຂດ​ເວ​ລາ​ເພື່ອ​ເຮັດ​ໃຫ້​ລູກ​ຄ້າ​ຕັດ​ສິນ​ໃຈ​ໄວ​ໆ.  ບາດ​ນີ້ ທ່ານ​ພ້ອມ​ແລ້ວ​ທີ່​ຈະ​ແຕ່ງ​ຄຳ​ຂວັນ​ຂອງການ​ຂາຍ​ຂອງ​ຕົວ​ເອງ!  ຂ້າງ​ລຸ່ມນີ້​ແມ່ນໂຄງຮ່າງ. ທ່ານ​ສາ​ມາດ​ເອົາ​ຂໍ້​ມູນ​ໃສ່ ແລະ ດັດ​ແກ້​ໄປ​ເລື້ອຍໆ​ຈົນ​ກວ່າ​ທ່ານ​ຈະ​ພໍ​ໃຈ​ກັບແຜນ​ການ​ນຳ​ສະ​ເໜີ​ໂປຼ​ໂມ​ຊັນ​ການ​ຂາຍ​ຂອງ​ທ່ານ.  **ໂຄງຮ່າງ:**  1. ​ເປົ້າ​ໝາຍຂອງ​ການ​ຂາຍ:  2. ໂອ​ກາດ  3. ​ຂາຍ​ຮອດ​ວັນ​ທີ:  4. ສິນ​ຄ້າ​ຂາຍ:  5. ວິ​ທີ​ເຮັດການ​ຕະຫຼາດ:  6. ​ເປົ້າ​ໝາຍ​ການ​ຂາຍ:  7. ​ຄຳ​ຂວັນຂອງ​ການ​ຂາຍ:  ທ່ານ​ມາ​ໄດ້​ໄກຫຼາຍ! ພວກ​ເຮົາ​ຫວັງ​ວ່າ​ຈະ​ໄດ້​ພົບ​ທ່ານ​ໃນບົດ​​ທີ 8 ເຊິ່ງ​ທ່ານ​ຈະ​ໄດ້​ຮຽນ​​ຮູ້ກ່ຽວ​ກັບ​ວິ​ທີ​ການ​ເຮັດ​ໃຫ້​ຮູບ​ຂອງຜະ​ລິດ​ຕະ​ພັນ/ການ​ບໍ​ລິ​ການ​ຂອງ​ທ່ານ ເປັນ​ທີ່​ໜ້າດຶງ​ດູດ​ໃຈ​ແກ່​ຜູ້​ທີ່​ມີ​​ແນວ​ໂນ້ມ​ເປັນ​ລູກ​ຄ້າ​ຂອງ​ທ່ານ.  ແຕ່ຕອນ​ນີ້, ທ່ານ​ຢາກ​ເຮັດ​ຫຍັງ​ຕໍ່​?  **ປຸ່ມ:** ເລີ່ມ​ຕົ້ນຈາກເປົ້າ​ໝາຍຂອງ​ການ​ຂາຍ​ອີກ​ຄັ້ງ.  **ປຸ່ມ:** ກັບ​ໄປ​ຫາວິ​ທີເຮັດ​ການ​ຕະຫຼາດ.  **ປຸ່ມ:** ຈົບ​ບົດ​ຮຽນນີ້. |