ขายให้บริษัท

ได้ใบสั่งซื้อใบแรก
โดยไม่ต้องเอาเงินตัวเองไปจม



กิตติพงศ์ ภูริเดช

สารบัญ

บทที่ 1 บทนำ: วันที่เซ็นใบสั่งซื้อ ไม่ใช่วันที่ได้เงิน 4

บทที่ 1 — คุณไม่ได้ขายให้คนคนเดียว — คุณขายให้ห้าคนที่ไม่ได้คุยกัน 8

บทที่ 2 — เลือกบริษัทที่จ่ายเราไหว ไม่ใช่บริษัทที่เราอยากได้ 16

บทที่ 3 — ปัญหาที่ไม่มีเจ้าของ ไม่มีวันมีงบ 25

บทที่ 4 — แผนที่โต๊ะที่เราไม่ได้นั่ง 34

บทที่ 5 — ข้อความแรกที่ไม่ถูกลบทิ้ง 45

บทที่ 6 — ประชุมครั้งแรกที่จบด้วยนัดครั้งที่สอง 53

บทที่ 7 — เขียนใบเสนอราคาที่เดินเข้าห้องประชุมแทนเราได้ 62

บทที่ 8 — งานทดลองที่ไม่ใช่งานฟรี 73

บทที่ 9 — เซ็นแล้วไม่ได้แปลว่าได้เงิน — ตรวจรับ วางบิล และวันที่เงินเข้าจริง 82

บทที่ 10 — งานแรกคือใบสมัครของงานที่สอง 96

บทที่ 11 — จากใบสั่งซื้อใบเดียว เป็นลูกค้าที่สั่งซ้ำ 105

บทที่ 12 — สามสิบวันแรก — ทำอะไรบ้างในวันที่ยังไม่มีใครรู้จักเรา 113

บทที่ 14 บทส่งท้าย: สิ่งที่จะเกิดขึ้นหลังจากวางหนังสือเล่มนี้ลง 120

บทที่ 1

บทนำ: วันที่เซ็นใบสั่งซื้อ ไม่ใช่วันที่ได้เงิน

ห้าทุ่มครึ่ง ร้านปิดแล้ว ไฟหน้าร้านดับ เหลือแต่ไฟหลังร้านดวงเดียว บนโต๊ะมีกระดาษแผ่นหนึ่งที่รอมาสามปี — ใบสั่งซื้อจากบริษัท ยอดมากกว่าที่ร้านเคยขายได้ในหนึ่งเดือน คุณนั่งยิ้มอยู่คนเดียวสักพัก

วันที่สาม รอยยิ้มเริ่มหาย เพราะคุณเปิดสมุดบัญชีแล้วเริ่มบวกเลข ของที่ต้องสั่งเข้ามาก่อน ค่าแรงที่ต้องจ่ายทุกสิ้นเดือน ค่าขนส่ง แล้วคุณถามคำถามที่ไม่มีใครเตือนไว้ก่อน — กว่าเงินก้อนนี้จะเข้าบัญชีจริง ๆ อีกกี่วัน แล้วระหว่างนั้นเอาเงินที่ไหนหมุน

นี่คือหนังสือสำหรับคนที่กำลังยืนอยู่ตรงจุดนั้น หรือกำลังจะเดินไปถึง

สองด่านที่ไม่มีใครบอก

เจ้าของกิจการเล็กที่อยากได้งานบริษัท มักติดอยู่สองด่าน

ด่านแรกคือเข้าไม่ถึง ส่งใบเสนอราคาไปแล้วเงียบ เจอคนหนึ่งที่คุยดีมาก เขาบอกว่าน่าสนใจ แล้วเรื่องก็หายไปเฉย ๆ โดยที่เราไม่มีทางรู้เลยว่ามันไปตายตรงไหน เพราะการประชุมที่ตัดสินใจกันจริง เกิดขึ้นในห้องที่เราไม่ได้เข้า

ด่านที่สองเจ็บกว่า เพราะเกิดหลังจากที่เราดีใจไปแล้ว เราสำรองของ สำรองค่าแรง ส่งมอบครบ แล้วรออีกสองสามเดือนกว่าเงินจะเข้า ระหว่างนั้นเงินหมุนของกิจการหายไปทั้งก้อน งานที่ควรทำให้โต กลายเป็นงานที่ทำให้ต้องไปกู้

หนังสือเล่มนี้ตั้งอยู่บนความจริงข้อหนึ่งที่ตำราการขายไม่ค่อยพูดถึง กิจการเล็กที่พังเพราะงานบริษัท ส่วนใหญ่ไม่ได้พังเพราะขายไม่เป็น แต่พังเพราะได้งาน วันที่เซ็นใบสั่งซื้อไม่ใช่วันที่ได้เงิน แต่เป็นวันที่เราเริ่มเอาเงินตัวเองไปหมุนแทนบริษัทเขา

เครื่องมือสองชิ้นที่จะอยู่กับคุณทั้งเล่ม

ชิ้นแรกชื่อ **แผนที่โต๊ะที่เราไม่ได้นั่ง** ในบริษัทหนึ่งบริษัท มีห้าที่นั่งที่ต้องพยักหน้าเรื่องของเราถึงจะเดินต่อได้ คนใช้ของ คนเดือดร้อน คนเซ็น คนตรวจ และคนค้าน แต่ละที่นั่งกลัวคนละเรื่อง และไม่ได้คุยกันเองด้วยซ้ำ หน้าที่ของเราไม่ใช่พูดให้เก่ง แต่คือทำให้แต่ละที่นั่งมีของที่ตัวเองต้องการอยู่ในมือ

ชิ้นที่สองชื่อ **หลุมเงินของงานนี้** วัดสองตัวเลข กว้างกี่วัน นับจากวันแรกที่ควักเงินถึงวันที่เงินเข้าจริง และลึกกี่บาท คือยอดสูงสุดที่ต้องออกแทนเขาก่อนได้รับ ท้ายทุกบทเราจะกลับมาถามคำถามเดียวกัน — สิ่งที่เพิ่งทำไปทำให้หลุมกว้างขึ้นหรือแคบลง

เรื่องที่ต้องบอกกันก่อน

ร้าน โรงงาน และเจ้าของกิจการทุกคนที่ปรากฏในเล่มนี้ **เป็นตัวอย่างสมมติทั้งหมด** เขียนขึ้นเพื่อให้เห็นภาพว่าเครื่องมือแต่ละชิ้นใช้กับงานจริงอย่างไร ไม่ใช่กรณีศึกษาของกิจการที่มีอยู่จริง และในเล่มนี้จะไม่มีสถิติหรือผลสำรวจ