



NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH
HỘI THẢO CHIA SẺ CƠ HỘI KINH DOANH CÙNG AMWAY

Thời gian: 13h00 – 21h30 ngày 05 tháng 09 năm 2026

Địa điểm: Khách sạn May Plaza – Số 668 Phan Đình Phùng, Phường Phan Đình Phùng, Tỉnh
Thái Nguyên

Số lượng người tham dự: 1000 người

Người tổ chức: Nguyễn Ngọc Linh

I. Nội dung:

- Chia sẻ lý do tại sao chọn Amway
- Vinh danh nhà phân phối đạt thành tích mới
- Chia sẻ câu chuyện thành công cùng Amway

II. Chương trình:

Thời lượng	Báo cáo viên	Nội dung trình bày
13.00 – 14.00	MC	Đón khách Khai mạc và giới thiệu sơ lược về nội dung chương trình
14.00 – 14.45	Vũ Thị Ty	Chia sẻ lý do tại sao chọn Amway
14.45 – 15.30	Trần Nho Sỹ Tùng	Chia sẻ lý do tại sao chọn Amway
15.30 – 15.40		Xem video: <i>Câu chuyện đường ống</i>
15.40 – 17.00	Bùi Thúy Hà	Chia sẻ câu chuyện thành công cùng Amway (Dựa theo tài liệu trình chiếu: “Câu chuyện thành công Bùi Thúy Hà”)
17.00 – 18.00		Nghỉ ngơi
18.30 – 19.00		Đón khách
19.00 – 20.00	MC	Vinh danh nhà phân phối đạt thành tích mới
20.00 – 21.30	Lê Thị Na	Chia sẻ câu chuyện thành công cùng Amway (Dựa theo tài liệu trình chiếu: “Câu chuyện thành công Diamond Na”)
21.30	MC	Kết thúc chương trình



NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH HỘI THẢO CHIA SẺ CƠ HỘI KINH DOANH CÙNG AMWAY

Thời gian: 13h00 – 21h30 ngày 05 tháng 09 năm 2026

Địa điểm: Khách sạn May Plaza – Số 668 Phan Đình Phùng, Phường Phan Đình Phùng, Tỉnh Thái Nguyên

Số lượng người tham dự: 1000 người

Người tổ chức: Nguyễn Ngọc Linh

Thời lượng	Báo cáo viên	Nội dung trình bày
13.00 – 14.00	MC	Đón khách Khai mạc và giới thiệu sơ lược về nội dung chương trình Xin nhiệt liệt chào mừng anh chị đã tham dự chương trình hội thảo chia sẻ cơ hội kinh doanh cùng Amway trong ngày hôm nay. Lời đầu tiên xin cho phép tôi gửi đến tất cả các anh chị lời chúc sức khỏe và lời chào nồng nhiệt nhất. Trong chương trình ngày hôm nay tôi xin được giới thiệu nội dung chia sẻ của các diễn giả như sau: • Chia sẻ lý do tại sao chọn Amway • Chia sẻ câu chuyện thành công cùng Amway Mong mọi người cho 1 tràng pháo tay để làm nóng chương trình nhé.
14.00 – 14.45	Vũ Thị Ty	Chia sẻ lý do tại sao chọn Amway Tôi là Vũ Thị Ty, mọi người hay gọi tôi là Vũ Thị Mai, sinh ra và lớn lên tại Cẩm Phả, Quảng Ninh. Trước khi biết đến Amway, tôi là một nhân viên kế toán cho doanh nghiệp. Cuộc sống của tôi cũng như bao người khác: đi làm, nhận lương và mong có một cuộc sống ổn định. Cơ duyên đầu tiên đưa tôi đến với Amway bắt đầu từ... một chai nước rửa bát. Ngày đó, sức khỏe và tình trạng da tay của tôi chưa được tốt. Tôi đã tìm nhiều cách để chăm sóc nhưng chưa đạt được kết quả như mong muốn. Một người anh giới thiệu với tôi nước rửa bát Amway và chia sẻ rằng: <i>"Em hãy thử dùng sản phẩm dịu nhẹ, phù hợp hơn với nhu cầu sử dụng hàng ngày xem sao."</i> Nghe vậy, tôi quyết định dùng thử. Sau một thời gian sử dụng và chăm sóc bản thân tốt hơn, tôi cảm nhận tình trạng da tay được cải thiện rõ rệt, bàn tay trở nên mềm mại hơn. Tôi bắt đầu yêu thích sản phẩm vô cùng. Thú thật, lúc đầu tôi còn không dám tin một loại nước rửa bát lại có thể dùng để ngâm rửa rau, củ, quả. Nhưng càng tìm hiểu, càng trải nghiệm, tôi càng tin tưởng hơn vào chất lượng và cách sử dụng của sản phẩm. Lần thứ hai tôi đến với Amway là tại một Đại hội Thành Công. Thời điểm đó, sức khỏe của tôi chưa thật sự tốt và gia đình tôi cũng đã trải qua một thời gian dài mong muốn cải thiện sức khỏe, chăm sóc cơ thể một cách chủ động hơn.

	Người anh chia sẻ với tôi rằng tại chương trình sẽ có những câu chuyện về những người đã thay đổi lối sống, chú trọng dinh dưỡng và chăm sóc sức khỏe chủ động để có cuộc sống tốt hơn. Tôi nghĩ: “Biết đâu đây lại là một cơ hội.” Sau buổi hôm đó, tôi thật sự đi từ ngạc nhiên này đến ngạc nhiên khác. Tôi nhìn thấy rất nhiều con người đã thay đổi sức khỏe, thay đổi cuộc sống và xây dựng được sự nghiệp cùng Amway. Là một người làm kế toán, khi nghe về Kim Tứ Đồ, tôi lập tức nhận ra đây là mô hình mà mình luôn tìm kiếm. Tôi hiểu rằng nếu chỉ đổi thời gian lấy tiền thì thu nhập sẽ luôn có giới hạn. Còn Amway mang đến cho tôi một con đường khác. Tôi quyết định vừa sử dụng sản phẩm nghiêm túc, vừa bắt đầu kinh doanh. Điều làm tôi bất ngờ là khách hàng rất yêu thích sản phẩm. Bản thân tôi cũng cảm nhận được những thay đổi tích cực về sức khỏe và cuộc sống khi chú trọng hơn đến dinh dưỡng, lối sống và chăm sóc bản thân. Vì vậy, tôi cứ hào hứng kể cho mọi người nghe về trải nghiệm của mình. Tôi không nghĩ mình đang bán hàng, tôi chỉ đơn giản là chia sẻ trải nghiệm thật của bản thân. Càng chia sẻ, càng có nhiều người sử dụng. Càng chia sẻ, càng có thêm khách hàng. Và rồi tôi nhận ra: Khi mình thật sự tin, người khác cũng sẽ cảm nhận được niềm tin đó. Có một thời điểm, tôi quyết định thưởng cho bản thân chuyến đi nước ngoài đầu tiên đến Trung Quốc. Sau chuyến đi ấy, tư duy của tôi thay đổi hoàn toàn. Tôi nói với chính mình: “Sản phẩm tốt thì chắc chắn sẽ có người dùng. Cơ hội tốt thì chắc chắn sẽ có người đón nhận. Người khác làm được thì mình cũng làm được.” Chính niềm tin ấy đã tạo nên bước ngoặt. Tháng đó, tôi đạt 21%. Tôi phát hiện ra rằng, trong kinh doanh, kiến thức rất quan trọng, nhưng niềm tin và sự kiên trì mới là nguồn năng lượng giúp mình bền bỉ đi đến thành công. Tôi tiếp tục bám sát quy luật thành công của hệ thống. Lấy học tập làm gốc. Lấy sự trưởng thành của bản thân làm nền tảng. Tôi không phải là người bán hàng giỏi nhất, nhưng tôi rất giỏi đưa khách hàng đến môi trường học tập. Khi họ hiểu giá trị của sản phẩm và cơ hội kinh doanh, nhiều người đã quyết định đồng hành cùng tôi và mở điểm tư vấn Amway ngay tại nhà. Sau một năm nỗ lực, tôi hoàn thành danh hiệu Platinum. Đó là một dấu mốc vô cùng đáng nhớ đối với tôi. Điều hạnh phúc hơn nữa là đúng năm đó, gia đình tôi đón thêm một thành viên mới. Sau nhiều năm chờ đợi, đây thực sự là một món quà vô cùng ý nghĩa đối với gia đình tôi. Chỉ một tháng sau khi sinh em bé, vợ chồng tôi nhận được phần thưởng du lịch Nhật Bản từ công ty. Nhiều người nói với tôi: “Du lịch cùng Amway là thiên đường.”
--	---

		Tôi quyết định đi. Và đúng như vậy. Tôi cảm nhận được sự chuyên nghiệp, sự trân trọng và những trải nghiệm tuyệt vời mà công ty dành cho những người nỗ lực. Khi đó tôi hiểu rằng: Amway không chỉ ghi nhận sự cố gắng bằng những thành quả trong công việc, mà còn mang đến cho chúng tôi những trải nghiệm mà trước đây tôi chưa từng dám mơ tới. Đến hôm nay, nhìn lại chặng đường đã đi qua, tôi chỉ muốn nói lời biết ơn. Biết ơn Công ty Amway với những sản phẩm và cơ hội kinh doanh. Biết ơn người bảo trợ đã kiên trì trao cho tôi cơ hội. Biết ơn những người thầy trong Hệ thống Crado Quản Tinh đã dạy tôi cách học tập, trưởng thành và sống có giá trị. Và trên hết, biết ơn chính bản thân mình vì ngày ấy đã dám tin, dám bắt đầu và kiên trì đến cùng. Tôi luôn tin rằng: Amway không chỉ giúp tôi có thêm một hướng đi về kinh tế, mà còn giúp tôi chú trọng hơn đến sức khỏe, thay đổi tư duy, vun đắp gia đình và mở ra những mục tiêu mới cho tương lai. Nếu ngày hôm nay có một điều tôi muốn nhắn gửi đến mọi người, thì đó là: Đừng ngại cho bản thân một cơ hội để tìm hiểu. Bởi đôi khi, một cơ hội tưởng như rất nhỏ lại có thể trở thành bước ngoặt lớn trong cuộc đời. Xin chân thành cảm ơn tất cả các cô chú, anh chị và các bạn đã lắng nghe câu chuyện của tôi!
14.45 – 15.30	Trần Nho Sỹ Tùng	Chia sẻ lý do tại sao chọn Amway Trước khi biết đến Amway, tôi có một công việc mà nhiều người mơ ước. Tôi tốt nghiệp Đại học Bách khoa, sau đó làm việc tại một công ty nhà nước với mức thu nhập ổn định. Bên cạnh đó, tôi còn mở thêm một quầy thuốc để tăng thu nhập và tận dụng kiến thức chuyên môn của mình. Nhìn từ bên ngoài, có lẽ cuộc sống của tôi khi ấy khá đầy đủ và ổn định. Nhưng thực tế, mỗi ngày của tôi đều là một vòng quay bận rộn. Ban ngày làm việc tại cơ quan, ngoài giờ lại tất bật với quầy thuốc. Công việc nối tiếp công việc, khiến tôi gần như không còn thời gian dành cho bản thân và gia đình. Và rồi tôi nhận ra một điều: Tôi đang đánh đổi thời gian – thứ quý giá nhất – để đổi lấy thu nhập. Điều khiến tôi trăn trở nhất là dù làm việc rất chăm chỉ, thu nhập của tôi vẫn phụ thuộc hoàn toàn vào số giờ mình bỏ ra. Nếu tôi nghỉ làm, nguồn thu cũng giảm theo. Tôi bắt đầu tự hỏi: “Liệu mình có thể sống một cuộc sống chủ động hơn không? Một cuộc sống mà công việc phục vụ cho cuộc sống, chứ không phải cuộc sống chỉ xoay quanh công việc?” Và đó cũng là lúc tôi biết đến Amway. Ban đầu, điều thu hút tôi không chỉ là sản phẩm hay mô hình kinh doanh, mà còn là giá trị của một lối sống mà tôi nhìn thấy trong môi trường này. Tôi gặp những người thành công nhưng vẫn có thời gian chăm sóc sức khỏe, đồng hành cùng gia đình và thường xuyên đi du

		lịch. Họ không chỉ xây dựng thu nhập, mà còn xây dựng một cuộc sống cân bằng và ý nghĩa. Tôi nhận ra đây chính là những điều mà mình luôn tìm kiếm. Thứ nhất, là tự do. Tự do về thời gian để có thể chủ động sắp xếp cuộc sống, không còn bị bó buộc hoàn toàn vào một lịch làm việc cố định. Thứ hai, là du lịch. Tôi mong muốn được khám phá nhiều nơi, trải nghiệm nhiều nền văn hóa và có những chuyến đi cùng những người mình yêu thương, thay vì chỉ chờ đến vài ngày nghỉ phép mỗi năm. Và thứ ba, là gia đình. Bởi tôi hiểu rằng, thành công sẽ không còn nhiều ý nghĩa nếu chúng ta không có thời gian ở bên những người thân yêu. Tôi muốn có mặt trong những khoảnh khắc quan trọng của gia đình, muốn đồng hành cùng con cái và có thể chăm sóc cha mẹ khi cần. Từ đó, tôi hiểu rằng Amway không phải là một con đường dễ dàng. Đây là một hành trình đòi hỏi sự học hỏi, sự kiên trì và tinh thần không ngừng phát triển bản thân. Nhưng điều khác biệt là, thay vì chỉ làm việc để tạo ra thu nhập trong hiện tại, tôi có thêm một cơ hội để từng bước xây dựng một nền tảng lâu dài và một cuộc sống chủ động hơn. Đến hôm nay, tôi vẫn biết ơn quyết định bước vào Amway. Không chỉ vì cơ hội kinh doanh, mà còn bởi môi trường này đã giúp tôi thay đổi cách nhìn về thành công. Tôi nhận ra rằng: Thành công không chỉ là có một công việc ổn định. Thành công cũng không chỉ là có một mức thu nhập tốt. Mà thành công còn là khi chúng ta có quyền lựa chọn cách mình sống. Có thời gian cho gia đình. Có cơ hội trải nghiệm thế giới. Có thời gian chăm sóc bản thân. Và quan trọng nhất, mỗi ngày chúng ta đều đang tiến gần hơn đến cuộc sống mà mình thực sự mong muốn. Đó chính là lý do tôi lựa chọn Amway – không chỉ để xây dựng một công việc, mà để xây dựng một cuộc sống chủ động và ý nghĩa hơn. Xin chân thành cảm ơn tất cả quý cô chú, anh chị đã lắng nghe câu chuyện của tôi!
15.30 – 15.40		Xem video: Câu chuyện đường ống
15.40 – 17.00	Bùi Thúy Hà	Chia sẻ câu chuyện thành công cùng Amway <i>(Dựa theo tài liệu trình chiếu: "Câu chuyện thành công Bùi Thúy Hà")</i> Kính thưa quý vị lãnh đạo, quý khách mời và toàn thể anh chị em! Trước tiên, cho phép tôi gửi lời chào trân trọng và lời cảm ơn tới Ban Tổ chức đã cho tôi cơ hội được đứng tại đây để chia sẻ câu chuyện của mình. Tôi là Bùi Thúy Hà, quê ở Bắc Ninh, hiện đang sinh sống và làm việc tại Hà Nội. Tôi tốt nghiệp Đại học Hà Nội, học cả khoa Tiếng Trung và khoa Tiếng Anh. Trước khi đến với Amway, tôi từng trải qua nhiều công việc mà rất nhiều người mơ ước như giảng viên, phiên dịch và quản lý nhân sự. Đó đều là những công việc ổn định, có vị trí xã hội và

đem lại cho tôi nhiều trải nghiệm quý giá. Thế nhưng, có một điều luôn thôi thúc trong tôi, đó là câu hỏi: “Liệu đây đã là cuộc sống mà mình mong muốn chưa?”. Tôi luôn là người thích học hỏi, thích khám phá và đặc biệt luôn đi tìm những cơ hội có thể giúp cuộc sống của mình tốt đẹp hơn. Có lẽ chính suy nghĩ ấy đã mở ra cho tôi một cánh cửa hoàn toàn mới.

Điều đặc biệt trong câu chuyện của tôi là tôi biết đến Amway không phải qua một người thân, cũng không phải qua một người bạn, mà thông qua một người nước ngoài. Thời điểm đó, tại Việt Nam tôi gần như không có người bảo trợ, không có ai cầm tay chỉ việc, không có đội nhóm, không có hệ thống và cũng không có những buổi đào tạo như bây giờ. Nếu lúc đó nhìn bằng con mắt của số đông thì có lẽ rất nhiều người sẽ nói: “Khó quá”, “Không làm được đâu”. Nhưng tôi lại nghĩ khác. Tôi không hỏi “Khó hay dễ?” mà tôi hỏi: “Nếu đây là cơ hội thật sự thì mình phải làm gì để hiểu đúng về nó?”. Chính câu hỏi ấy đã thay đổi cuộc đời tôi.

Tôi không vội vàng đưa ra quyết định mà dành thời gian để học. Tôi liên tục tham gia các Đại hội Thành Công trong nước, ra nước ngoài để quan sát, gặp những người đã thành công và tận mắt nhìn thấy mô hình này đang vận hành như thế nào. Tôi không nghe tin đồn, tôi đi tìm sự thật. Bởi vì tôi hiểu rằng một quyết định lớn của cuộc đời không thể dựa trên cảm xúc mà phải dựa trên sự hiểu biết. Sau rất nhiều lần quan sát và học hỏi, tôi nhận ra Amway không chỉ bán sản phẩm mà còn xây dựng con người; không chỉ tạo thu nhập mà còn tạo nên những nhà lãnh đạo; không chỉ giúp một cá nhân thành công mà còn có thể giúp hàng nghìn gia đình thay đổi. Và ngày hôm đó, tôi đã đưa ra một quyết định rất lớn: tôi sẽ nghiêm túc xây dựng sự nghiệp Amway.

Tôi lựa chọn khởi nghiệp tại chính ngôi nhà của mình, không cần thuê văn phòng, không cần mở cửa hàng và không cần đầu tư quá lớn. Nhưng tôi hiểu rằng muốn làm chủ thì mình phải thay đổi tư duy. Làm chủ không phải là làm ít mà là chịu trách nhiệm nhiều hơn. Không có ai bắt mình làm, không có ai chấm công, không có lương cứng. Điều duy nhất quyết định kết quả là sự kỷ luật của chính mình. Có những ngày rất mệt, có những ngày bị từ chối, có những lúc tưởng như muốn dừng lại. Nhưng tôi luôn tự nhắc mình rằng nếu mình bỏ cuộc thì giấc mơ cũng sẽ dừng lại.

Tôi nhận ra rất sớm rằng trong Amway, sản phẩm rất quan trọng nhưng con người còn quan trọng hơn. Một người có thể đi nhanh, nhưng một đội nhóm sẽ đi rất xa. Tôi cùng những người đồng hành học tập mỗi ngày, đọc sách, tham gia đào tạo, đi hội thảo, rèn luyện kỹ năng và giúp nhau tiến bộ. Chúng tôi không chỉ xây dựng doanh số mà còn xây dựng niềm tin, xây dựng văn hóa và xây dựng những con người biết sống vì người khác. Đó mới là tài sản lớn nhất.

	Không có thành công nào không có thử thách. Tôi cũng từng bị từ chối, từng bị nghi ngờ, từng nghe rất nhiều lời nói làm mình chạnh lòng. Có người nói: “Người học cao như chị mà đi làm việc này à?”, có người nói: “Chắc không làm được đâu”. Có người cười, có người phản đối. Nhưng rồi tôi nhận ra rằng ý kiến của người khác không quyết định cuộc đời mình, quyết định của mình mới quyết định tương lai. Nếu ngày ấy tôi dừng lại vì lời người khác thì hôm nay tôi đã không có mặt ở đây. Nếu hỏi điều quý giá nhất Amway mang lại cho tôi là gì, tôi sẽ không trả lời ngay là tiền, bởi tiền chỉ là kết quả. Điều quý giá nhất là con người. Amway giúp tôi có một sức khỏe tốt hơn, biết chăm sóc bản thân, biết yêu cơ thể mình và biết sống khoa học. Amway giúp tôi giữ gìn sắc đẹp, không phải để trẻ hơn người khác mà để tự tin hơn mỗi ngày. Amway mang đến cho tôi những tình bạn vô giá, những người không cùng huyết thống nhưng luôn đồng hành, động viên và truyền động lực cho tôi. Tôi được đi rất nhiều nơi trên thế giới, được gặp những con người tuyệt vời và được học hỏi nhiều nền văn hóa. Tôi nhận ra thế giới rộng lớn hơn rất nhiều so với những gì mình từng nghĩ. Từ một người chỉ biết đi làm và về nhà, tôi dần trở thành một công dân toàn cầu. Đó là món quà vô giá. Có người hỏi tôi: “Điều gì làm chị tự hào nhất?”. Không phải danh hiệu, không phải thu nhập và cũng không phải những chuyến du lịch, mà là nhìn thấy những người mình đồng hành trưởng thành, có công việc tốt hơn, có thu nhập tốt hơn và có cuộc sống tốt hơn. Không có hạnh phúc nào lớn hơn việc nhìn thấy người khác thành công nhờ sự đồng hành của mình. Đó chính là giá trị nhân văn sâu sắc của Amway. Ngày hôm nay, nhờ Amway, tôi có một cuộc sống mà trước đây mình từng mơ ước. Tôi có sức khỏe, có sắc đẹp, có những người bạn tuyệt vời, có cơ hội đi nhiều quốc gia, có thu nhập ở mức 9 con số, có thể gia tăng tài sản cho gia đình, có nhà, có xe. Quan trọng hơn tất cả, tôi có quyền lựa chọn cuộc sống của mình. Tôi được làm chủ thời gian, làm chủ công việc và làm chủ tương lai. Nếu hôm nay anh chị đang ngồi dưới khán phòng và vẫn còn phân vân, tôi không mong anh chị tin tôi ngay. Tôi chỉ mong anh chị hãy giống như tôi của nhiều năm trước, hãy dành thời gian để tìm hiểu. Đừng quyết định bằng tin đồn, đừng từ chối khi chưa hiểu. Hãy quan sát, hãy học hỏi, hãy trải nghiệm. Và nếu sau khi hiểu rõ mà anh chị vẫn thấy đây là một cơ hội tốt thì hãy dũng cảm bắt đầu. Bởi cuộc đời sẽ không thay đổi nếu chúng ta chỉ đứng yên. Nhìn lại hành trình của mình, tôi luôn biết ơn tất cả những gì Amway đã mang đến. Biết ơn những người đã truyền cảm hứng, biết ơn những người đồng hành, biết ơn những thử thách đã giúp tôi trưởng thành và trên hết, biết ơn chính bản thân mình vì năm đó đã đủ dũng cảm để nói một câu: “Tôi sẽ thử.” Ngày hôm nay,
--	--

		nếu được quay trở lại thời điểm ấy một lần nữa, tôi vẫn sẽ lựa chọn Amway. Bởi Amway không chỉ cho tôi một nghề, Amway đã trao cho tôi một hành trình trưởng thành, một cộng đồng tích cực, một sự nghiệp đáng tự hào và một cuộc đời nhiều ý nghĩa hơn. Xin kính chúc tất cả anh chị luôn mạnh khỏe, giữ vững niềm tin, nuôi dưỡng những ước mơ lớn và đủ kiên trì để biến chúng thành hiện thực. Xin trân trọng cảm ơn!
17.00 – 18.00		Nghỉ ngơi
18.30 – 19.00		Đón khách
19.00 – 20.00	MC	Vinh danh nhà phân phối đạt thành tích mới Ngày hôm nay chúng ta sẽ cùng chúc mừng tới các anh chị đã nỗ lực và cố gắng để có thành tích xuất sắc: Xin chúc mừng các anh chị hoàn thành danh hiệu silver: 1. Trương Thanh Tân 2. Đỗ Thị Xuân 3. Nguyễn Trọng Bằng 4. Dương Thị Loan 5. Nguyễn Thị Vy 6. Lê Thanh Thảo 7. Dương Thị Hồng 8. Kiều Thị Hằng 9. Nguyễn Doãn Hải Đăng 10. Nguyễn Thị Chất Xin chúc mừng các anh chị hoàn thành danh hiệu gold: 1. Nguyễn Thị Mong 2. Ngô Thị Hậu 3. Hà Thị Tuyền 4. Phạm Minh Nguyệt 5. Nguyễn Hải Yến 6. Trần Kỳ Anh Xin chúc mừng các anh chị hoàn thành danh hiệu Platinum: 1, Đinh Đức Vương 2. Đỗ Thị Bích 2, Nguyễn Thị Hà 3, Lương Thị Toàn 4, Vũ Văn Toàn 5, Lương Thị Hường
20.00 – 21.30	Lê Thị Na	Chia sẻ câu chuyện thành công cùng Amway <i>(Dựa theo tài liệu trình chiếu: "Câu chuyện thành công Diamond Na")</i> Kính thưa quý vị lãnh đạo, quý khách mời cùng toàn thể anh chị em! Tôi tên là Lê Thị Na, sinh ra tại Tân Hòa, Phú Bình, Thái Nguyên. Tôi là giáo viên, có trình độ Thạc sĩ Văn học và đã có 28 năm công tác tại Trường THPT Phú Bình. Năm 2013, tôi đón nhận cơ hội kinh doanh Amway. Sau quá trình nỗ lực và kiên trì, tháng 7/2014 tôi đạt nấc thang Silver, tháng 9/2014 đạt Gold, tháng 8/2015 đạt Founder Platinum, tháng 4/2021 đạt

	Sapphire, tháng 6/2021 đạt Emerald và tháng 8/2022 đạt Founder Emerald. Với lý tưởng sống “Hành trình lan tỏa yêu thương cùng kinh doanh Amway”, trước khi đến với Amway, tôi đã là một giáo viên tâm huyết với sự nghiệp trồng người. Tôi ngày đêm miệt mài với những trang giáo án chất lượng, truyền cho học sinh kiến thức và những giá trị nhân văn. Tôi đã hoàn thành xuất sắc công việc và được Bộ trưởng Bộ Giáo dục Nguyễn Thiện Nhân tặng Kỷ niệm chương. Tuy nhiên, tôi vẫn quyết định đi tìm hiểu về Amway. Tôi cảm ơn anh trai đã trao cho tôi cơ hội và đưa tôi đến với Công ty Amway. Tôi cảm ơn người bảo trợ đã giúp đỡ tôi trong suốt chặng đường 10 năm làm Amway. Tôi cũng cảm ơn hệ thống Crado 3S đã cho tôi một môi trường học tập và trưởng thành. Sau khi yêu thích các sản phẩm Amway, tôi quyết định đi tìm hiểu về kinh doanh Amway ở cả trong và ngoài nước. Niềm tin của tôi ngày càng lớn dần khi tôi hiểu Amway là một tập đoàn bán hàng tiêu dùng số một toàn cầu, với thương hiệu chăm sóc sức khỏe Nutrilite bán chạy số 1 thế giới. Tôi nhận thấy kinh doanh Amway có những nền tảng mà mình tìm kiếm, đó là thị trường rộng, sản phẩm độc đáo, đúng xu hướng và thu nhập vô hạn. Sau khi hiểu sâu sắc các dòng sản phẩm của Amway, tôi quyết định kinh doanh Amway. Tôi mở văn phòng ngay tại nhà để giúp mọi người hiểu về sản phẩm Amway. Tôi luôn hành động bằng cách chia sẻ các sản phẩm thuộc nhiều dòng như chăm sóc đồ gia dụng, chăm sóc cá nhân, chăm sóc sức khỏe và chăm sóc da. Tôi bảo trợ, giúp nhiều người được sử dụng các sản phẩm công nghệ sinh học và đón nhận cơ hội kinh doanh trong một hệ thống nhân văn. Tôi luôn chăm chỉ học tập, học trực tiếp và gián tiếp từ Công ty, học tại hệ thống Crado 3S và học qua E-Learning để không ngừng phát triển bản thân. Để làm việc hiệu quả, tôi luôn đặt ra mục tiêu và hành động rõ ràng theo mục tiêu 3S + 1M, bao gồm bán hàng, bảo trợ, chăm sóc và hỗ trợ đội nhóm học tập tại các Hội nghị thành công. Tôi xác định mục tiêu ngắn hạn, trung hạn và dài hạn. Tôi luôn tâm niệm rằng: mọi vấn đề trong cuộc sống dùng thành công để giải quyết, mọi vấn đề của thành công dùng trưởng thành để giải quyết, và mọi vấn đề của trưởng thành dùng học tập để giải quyết. Thời gian đầu, tôi làm một mình. Sau đó, tôi sao chép và giúp nhiều người cùng nhau làm, tạo thành những đội nhóm cùng chia sẻ sản phẩm Amway và cơ hội kinh doanh Amway. Tôi tìm đúng người, làm đúng việc và dựa trên tiêu chí 5 sao: 100% yêu sản phẩm Amway; có quan niệm, thái độ tốt; có sức hành động 3S; có tính cam kết; và dám quyết tâm thành công.
--	--

	Suốt hành trình dài, tôi luôn kiên trì, bền bỉ theo sát và hỗ trợ từng nhà phân phối, từng khách hàng, giúp họ hiểu sâu, hiểu thấu các dòng sản phẩm Amway, từ công nghệ sinh học, thân thiện với môi trường, an toàn sức khỏe đến việc sử dụng tiết kiệm và hiệu quả. Tôi tin rằng sản phẩm tốt cho người dùng, kinh doanh tốt cho người làm. Tôi cũng giúp nhiều người hiểu được cách kinh doanh của Công ty Amway theo hướng minh bạch, công khai, công bằng, ai làm người đó hưởng. Tôi luôn truyền cảm hứng cho đội nhóm và định hướng các nhà phân phối làm Amway theo đúng 4 nguyên tắc cơ bản của Amway. Thứ nhất là gia đình: gia đình là nền tảng của cuộc sống và chúng ta đều là thành viên của đại gia đình Amway toàn cầu. Thứ hai là tự do chọn lựa: ở Amway, tất cả chúng ta đều có quyền tự do thay đổi cuộc sống bằng cách tạo dựng sự nghiệp riêng. Thứ ba là nguyên tắc tương thưởng: Amway luôn tương thưởng cho bạn khi bạn thành công và giúp đỡ người khác đạt được thành công. Thứ tư là giá trị hy vọng: Amway giúp tất cả mọi người trên toàn cầu hy vọng có một cuộc sống khỏe mạnh và hạnh phúc. Tôi cũng luôn truyền cho đội nhóm hiểu 6 giá trị quan của Amway. Thứ nhất là giá trị hợp tác và chính trực. Thứ hai là giá trị cá nhân: Amway giúp tất cả mọi người phát triển toàn diện khả năng của mình với vai trò một chủ doanh nghiệp và một nhà lãnh đạo. Thứ ba là giá trị thành tích: các nhà phân phối cần tạo nền tảng, khuyến khích lẫn nhau và phát triển liên tục để đạt được những mục tiêu cá nhân và đội nhóm. Thứ tư là giá trị doanh nghiệp tự do: Amway luôn ủng hộ sự tự do và thị trường kinh doanh tự do, nâng cao mức sống của mọi người trên toàn thế giới. Mục tiêu của Amway là tìm hiểu xem chúng ta gặp được bao nhiêu người và giúp đỡ được bao nhiêu người biến ước mơ thành hiện thực. Thứ năm là trách nhiệm cá nhân: tất cả chúng ta luôn nêu cao trách nhiệm và chịu trách nhiệm với mục tiêu cá nhân và đội nhóm, hướng tới cuộc sống khỏe mạnh và hạnh phúc. Thứ sáu là giá trị liêm chính: trung thực là điều cần thiết cho sự thành công của kinh doanh Amway. Đo lường thành công không chỉ về mặt kinh tế mà còn bằng sự tôn trọng, niềm tin và sự tín nhiệm. Vì vậy, liêm chính là cốt lõi của kinh doanh Amway và thành công cá nhân của mỗi người. Sau 10 năm kiên trì kinh doanh Amway, tôi đã đạt được nhiều giá trị. Trước hết là sự thay đổi của bản thân, thay đổi về sức khỏe và tư duy theo hướng tốt hơn. Thứ hai là giá trị báo hiếu và giá trị gia đình. Tôi có thêm thời gian ở bên gia đình, ở bên mẹ và giúp mẹ cải thiện sức khỏe. Các con tôi cũng cùng làm Amway, cả gia đình quây quần, quăn quýt bên nhau và cùng lan tỏa yêu thương. Thứ ba, nhờ Amway, tôi đã có cơ hội trải nghiệm thế giới. Năm 2019, tôi được Công ty Amway tương thưởng chuyển du lịch Dubai. Năm 2022, tôi được trải nghiệm du lịch Mỹ, Hawaii và
--	---

		Australia. Năm 2023, tôi được đi New Zealand và năm 2024 là chuyến du lịch trên du thuyền 5 sao tại Nhật Bản và Hàn Quốc. Còn rất nhiều giá trị khác mà kinh doanh Amway đã mang lại, giúp tôi luôn tin tưởng và tiếp tục làm việc. Đúng như nhà đồng sáng lập Tập đoàn Amway đã chia sẻ: “Không có lý do gì để bạn ngồi yên một chỗ khi bạn là người khỏe mạnh và có trách nhiệm.” Tôi làm được, các bạn cũng làm được. Chúc các bạn thành công!
21.30	MC	Kết thúc chương trình





BÙI THÚY HÀ

- QUÊ: BẮC NINH
- SỐNG VÀ LÀM VIỆC TẠI HÀ NỘI
- TN ĐHHN KHOA TRUNG, KHOA ANH
- PHIÊN DỊCH
- GIẢNG VIÊN TIẾNG TRUNG
- QUẢN LÝ NHÂN SỰ

ĐẠI TIỆC CHÚC MỪNG

FC ZHOU WAN MING

EAA 100

3/02/2025
1:30

C Ethiopia
創享聯





NẾU ƯỚC MƠ LỚN HƠN THU NHẬP

When Dreams Outweigh Income



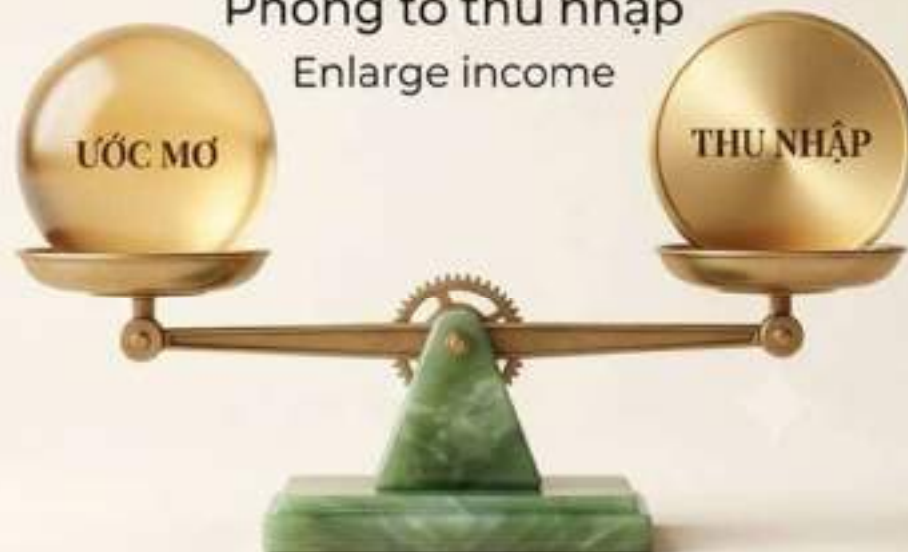
CÁCH 1

Thu nhỏ ước mơ
Shrink dreams

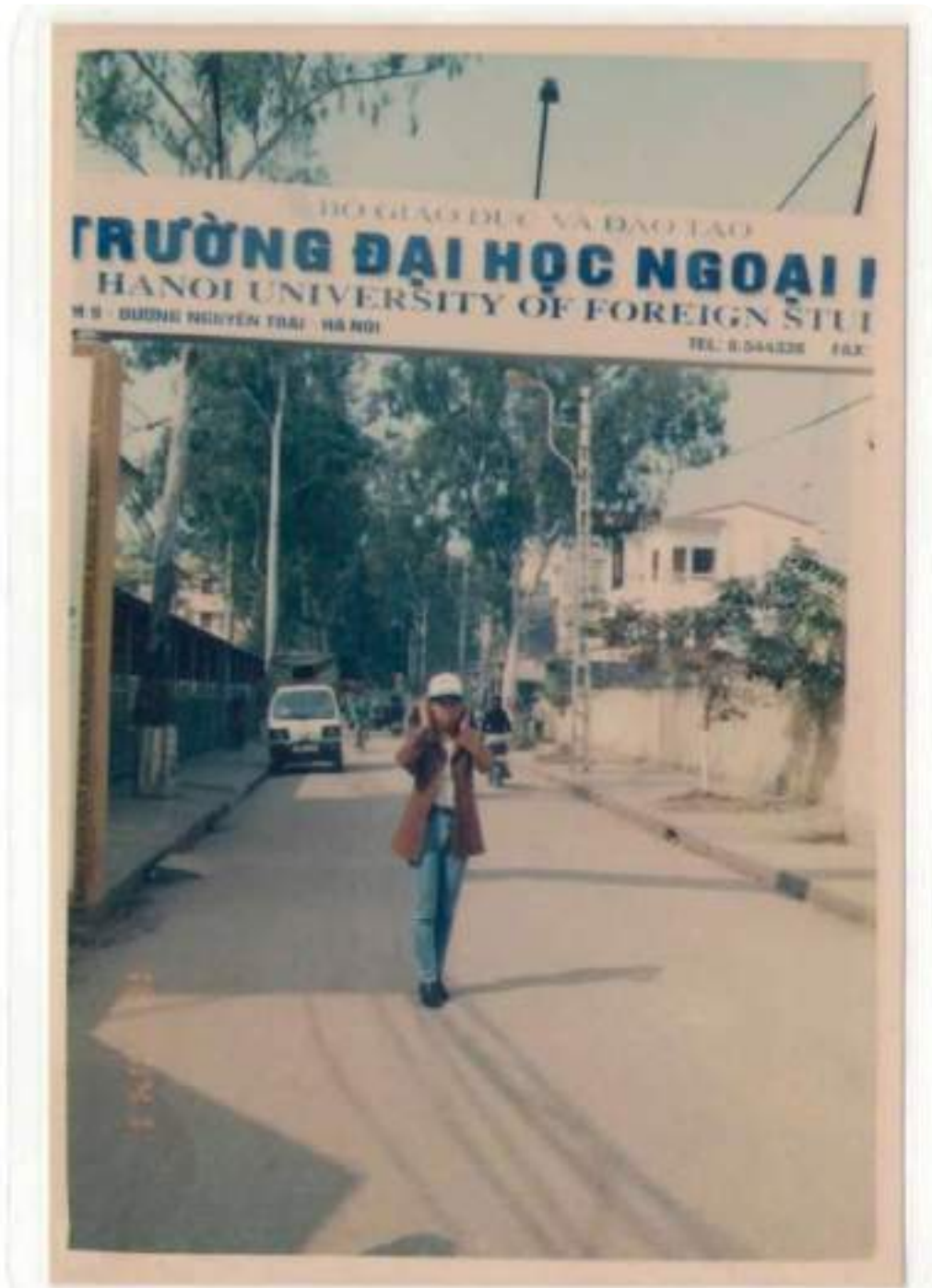


CÁCH 2

Phóng to thu nhập
Enlarge income



Học tập 6 năm tại ĐHHN Sau hơn 10 năm ra trường



Liên tục tìm kiếm cơ hội để thay đổi cuộc sống



CÔNG TY TNHH NGHĨA NGHĨA CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Số: 02/QĐ-CT ĐỘC LẬP - TỰ DO - HẠNH PHÚC

Hà Nội, ngày 25 tháng 2 năm 2005

QUYẾT ĐỊNH CỦA HỘI ĐỒNG

THÀNH VIÊN CÔNG TY TNHH NGHĨA NGHĨA

(Về việc bổ nhiệm chức danh phó giám đốc Công ty TNHH Nghĩa Nghĩa)

HỘI ĐỒNG THÀNH VIÊN CÔNG TY

- Căn cứ vào luật doanh nghiệp số 03/1999/QH10 ngày 12/6/1999.
- Căn cứ vào điều lệ Công ty TNHH Nghĩa Nghĩa.
- Căn cứ vào biên bản họp hội đồng thành viên Công ty ngày 20 tháng 2 năm 2005 về việc bổ nhiệm thành viên của Công ty TNHH Nghĩa Nghĩa.
- Căn cứ vào nhu cầu công tác và năng lực cán bộ.

QUYẾT ĐỊNH

Điều I: Bổ nhiệm bà Bùi Thuý Hà sinh ngày 16/07/1979 làm Phó Giám Đốc Công ty TNHH Nghĩa Nghĩa.

Điều II: Bà Bùi Thuý Hà có nhiệm vụ giúp giám đốc điều hành các hoạt động sản xuất và kinh doanh của Công ty

Điều III: Bà Bùi Thuý Hà cùng các Ông, Bà Trưởng, phó phòng Tổ chức hành chính có trách nhiệm thi hành quyết định này.

T/M HỘI ĐỒNG THÀNH VIÊN



GIÁM ĐỐC

Hà Thị Hương

Lần đầu đi tìm hiểu Amway tại nước ngoài





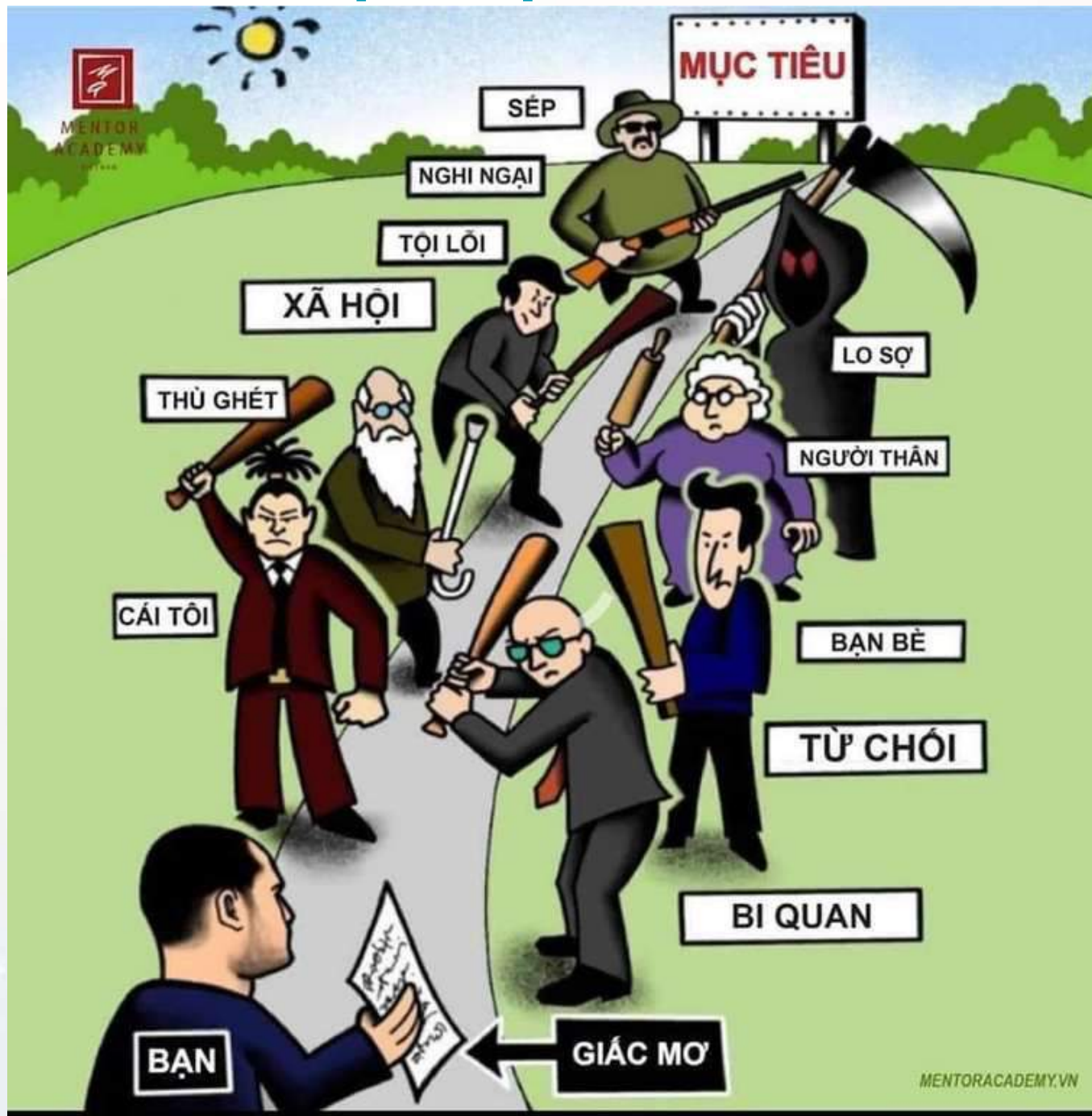
Ra quyết định nghiêm túc xây dựng sự nghiệp Amway Khởi nghiệp tại nhà và sở hữu **KINH DOANH LÀM CHỦ**



Chăm chỉ cùng đội nhóm làm việc và học tập, xây dựng sự nghiệp Amway



Vượt qua mọi rào cản khi thực hiện ƯỚC MƠ



XÂY DỰNG 1 GIA ĐÌNH ĐOÀN KẾT CÓ CHUNG KHÁT KHAO VÀ ƯỚC MƠ



CÓ SỨC KHỎE, SẮC ĐẸP



25 năm trước ...



25 năm sau



TÌNH BẠN VÔ GIÁ...



TÌNH BẠN VÔ GIÁ...



Etopia
创意空间

TRẢI NGHIỆM THẾ GIỚI, TRỞ THÀNH CÔNG DÂN TOÀN CẦU









HỘI NGHỊ CÁC CẤP LÃNH ĐẠO ALS 2025











GIÚP ĐƯỢC NHIỀU ĐỐI TÁC CÙNG THÀNH CÔNG



GIÚP ĐƯỢC NHIỀU ĐỐI TÁC CÙNG THÀNH CÔNG



SAU 3 NĂM COVID GIA TĂNG TÀI SẢN

Tại TP Quốc tế, công dân toàn cầu

VINHOMES
SMART CITY

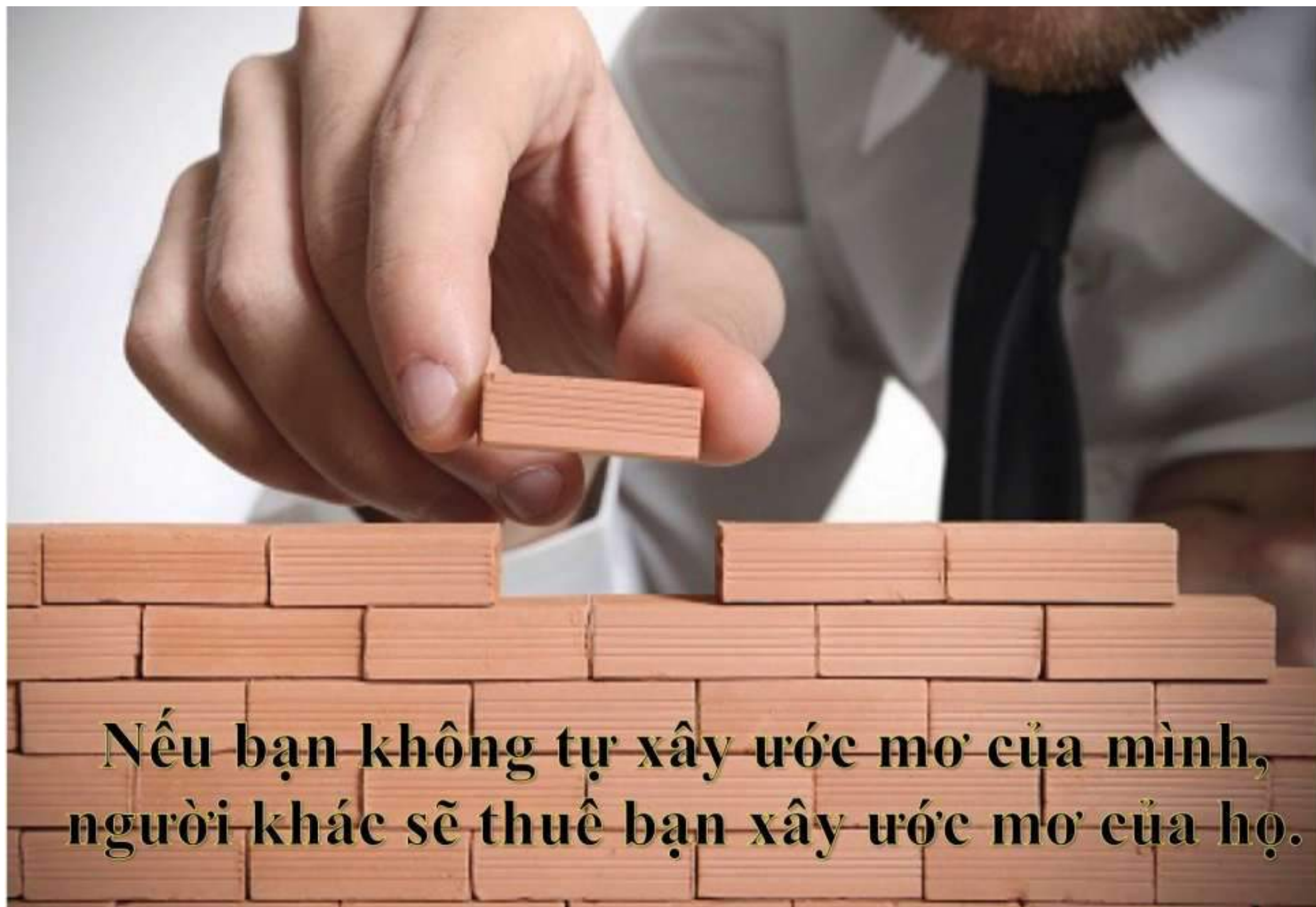
HỢP ĐỒNG
MUA BÁN BẤT ĐỘNG SẢN





TIẾP TỤC THEO ĐUỔI ƯỚC MƠ, MỤC TIÊU...





**Nếu bạn không tự xây ước mơ của mình,
người khác sẽ thuê bạn xây ước mơ của họ.**

**“Nếu bạn có ước mơ,
hãy cho nó cơ hội để
được một lần xảy ra.”**

Rich Devos - Nhà đồng sáng lập tập đoàn Amway

LÊ THỊ NA

- QUÊ QUÁN: PHÚ BÌNH - THÁI NGUYÊN

- NGHỀ NGHIỆP: GIÁO VIÊN

- TRÌNH ĐỘ: THẠC SĨ VĂN HỌC

- 28 NĂM GV TẠI TRƯỜNG THPT PHÚ BÌNH THÁI NGUYÊN

- 2013 ĐÓN NHẬN CƠ HỘI KD AMWAY

- 5 NĂM LÀM BÁN THỜI GIAN LÊN FOUDEER PLATINUM

- 2017 LÀM TOÀN THỜI GIAN

- T4/2021: SAPHIRE

- T6/2021: EMERAL

- T8/2021: FOUDEERS EMERAL

Amway | VIETNAM

Chúc mừng
**FOUNDERS
EMERALD**



LÊ THỊ NA

Platinum tuyển trên:

Executive Diamond Nguyễn Văn Chung & Cà Thị Nhung

THÀNH TỰU ĐẠT ĐƯỢC TRONG SỰ NGHIỆP GIÁO DỤC



GẶP QUÝ NHÂN- THAY ĐỔI CUỘC ĐỜI

Amway | VIETNAM

Chúc mừng
**FOUNDERS
EMERALD**



LÊ THỊ NA

Platinum tuyển trên:

Executive Diamond Nguyễn Văn Chung & Cà Thị Nhung

Executive Diamond Nguyễn Văn Chung & Cà Thị Nhung

Platinum tuyển trên:

Amway



EXECUTIVE DIAMOND
NGUYỄN VĂN CHUNG
& CÀ THỊ NHUNG

LỰA CHỌN

BÚT PHÁ

CHẠM ĐẾN

TỰ DO

20
10.2023

KHAI
BẮT
ĐẦU 17:00
19:00

CUNG ĐIỆN KINH
PHỐ TRẦN HỮU DỤC, CẦU ĐỀN,
NAM TỪ LIÊM, HÀ NỘI



QUAN NIỆM THÁI ĐỘ CHUẨN ĐƠN GIẢN, TIN TƯỞNG, NGHE LỜI, LÀM THEO



LAN TỎA YÊU THƯƠNG – LÀM 3S



SỰ NGHIỆP GIÚP NGƯỜI

PHẨM CHẤT LÃNH ĐẠO SAO

- 100% yêu sản phẩm Amway
- Có quan niệm thái độ tốt
- Sức hành động 3S mãnh liệt
- Có tính cam kết
- Dám quyết tâm thành công



LIÊN TỤC DẪN DẮT LÃNH ĐẠO THAM GIA ĐẠI HỘI THÀNH CÔNG



Lựa chọn đúng xu thế thời đại

☐ *Kiên trì, kiên định 10 năm*





CÁC GIÁ TRỊ ĐẠT ĐƯỢC

1. SỨC KHỎE



2. BÁO HIỆU



3. SỰ NGHIỆP GIÚP NGƯỜI KHÁC THÀNH CÔNG





4. DU LỊCH

CHUYẾN DU LỊCH TƯỜNG THƯỜNG DUBAI 2019



DUBAI 2019

NGÀY 1: DỰ TIỆC TRÊN TÀU CHÂN CHẤU CẢNG HAWAI MỸ



ĐẠI LỘ DANH VỌNG-MỸ



SYDNEY-ÚC 2022





2022.12.14



NEWZEALAND THÁNG 10/2023



NEWZEALAND THÁNG 10/2023



Tháng 3/2024 giúp cho 12 mã số đi du thuyền 5 sao Singapo và Malaysia



Du thuyền 5 sao Nhật Bản Hàn Quốc 11 ngày





**Điều vĩ đại không phải là khả năng
lãnh đạo của bạn, mà là khả năng giúp
đỡ những người CÓ TIỀM NĂNG
LÃNH ĐẠO trở thành LÃNH ĐẠO
XUẤT SẮC. Bạn có thể tạo ảnh hưởng
to lớn bằng việc phát triển một NHÓM
NHỎ CÁC NHÀ LÃNH ĐẠO, hơn là một
ĐỘI QUÂN KHỔNG LỒ.**

= John Maxwell =

ĐỘI QUÂN KHỔNG LỒ

ĐỘI QUÂN KHỔNG LỒ

TRÂN TRỌNG CẢM ƠN SÂU SẮC CAO NHÂN, MINH SƯ CHỈ
ĐƯỜNG DẪN LỐI

Amway

EXECUTIVE DIAMOND
NGUYỄN VĂN CHUNG
& CÀ THỊ NHUNG

LỰA CHỌN
BỨT PHÁ
CHẠM ĐẾN
TỰ DO

20
10.2023

ĐÓN KHÁCH
BẮT ĐẦU

17:00
19:00

CUNG ĐIỆN KINH
PHỐ TRẦN HỮU DỤC, CẦU DIỄN,
NAM TÚ LIÊM, HÀ NỘI



*TÔI LÀM ĐƯỢC BẠN
CŨNG LÀM ĐƯỢC*

CHÚC CÁC ANH CHỊ
THÀNH CÔNG!



NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH HỘI THẢO CHIA SẺ CƠ HỘI KINH DOANH CÙNG AMWAY

Thời gian: 08h00 – 17h00 ngày 06 tháng 09 năm 2026

Địa điểm: Khách sạn May Plaza – Số 668 Phan Đình Phùng, Phường Phan Đình Phùng, Tỉnh Thái Nguyên

Số lượng người tham dự: 1000 người

Người tổ chức: Nguyễn Ngọc Linh

I. Nội dung:

- Chia sẻ “Thành công đến từ quyết định”
- Chia sẻ “Quan niệm đúng trong kinh đúng trong Amway”
- Chia sẻ “Làm thế nào để lên 21%”
- Chia sẻ “Cách thiết lập mục tiêu và con đường hoàn thành mục tiêu trong Amway”
- Chia sẻ “Mục tiêu – kế hoạch - hành động”

II. Chương trình:

Thời lượng	Báo cáo viên	Nội dung trình bày
08.00 – 08.30	MC	Đón khách Khai mạc chương trình
08.30 – 09.00	Nguyễn Ngọc Linh	Chia sẻ “Thành công đến từ quyết định”
09.00 – 09.30	Dương Thị Thắm	Chia sẻ “Thành công đến từ quyết định”
09.30 – 09.40		Xem video: <i>Quan niệm thái độ</i>
09.40 – 11.00	Cả Thị Nhung	Chia sẻ “Quan niệm đúng trong kinh đúng trong Amway” (Dựa theo tài liệu trình chiếu: “Quan niệm thái độ”)
12.00 – 13.00		Nghỉ ngơi
13.00 – 14.00		Đón khách
14.00 – 14.45	Lê Thị Na	Chia sẻ “Làm thế nào để lên 21%”
14.45 – 15.30	Nguyễn Văn Sơn	Chia sẻ “Cách thiết lập mục tiêu và con đường hoàn thành mục tiêu trong Amway” (Dựa theo tài liệu trình chiếu: “Làm thế nào để lên 21%”)
15.30 – 15.40		Xem video: <i>Vì sao phải có mục tiêu</i>
15.40 – 17.00	Vũ Thị Phúc	Chia sẻ “Mục tiêu – kế hoạch - hành động” (Dựa theo tài liệu trình chiếu: “Mục tiêu – kế hoạch - hành động”)
17.00	MC	Kết thúc chương trình



KỊCH BẢN CHƯƠNG TRÌNH HỘI THẢO CHIA SẺ CƠ HỘI KINH DOANH CÙNG AMWAY

Thời gian: 08h00 – 17h00 ngày 06 tháng 09 năm 2026

Địa điểm: Khách sạn May Plaza – Số 668 Phan Đình Phùng, Phường Phan Đình Phùng, Tỉnh Thái Nguyên

Số lượng người tham dự: 1000 người

Người tổ chức: Nguyễn Ngọc Linh

Thời lượng	Báo cáo viên	Nội dung trình bày
08.00 – 08.30	MC	Đón khách Khai mạc chương trình Xin nhiệt liệt chào mừng anh chị đã tham dự chương trình hội thảo chia sẻ cơ hội kinh doanh cùng Amway trong ngày hôm nay. Lời đầu tiên xin cho phép tôi gửi đến tất cả các anh chị lời chúc sức khỏe và lời chào nồng nhiệt nhất. Ngày hôm nay tôi được ban tổ chức mời là MC dẫn chương trình và sau đây tôi xin được giới thiệu nội dung chia sẻ của các diễn giả như sau: • Chia sẻ “Thành công đến từ quyết định” • Chia sẻ “Quan niệm đúng trong kinh đúng trong Amway” • Chia sẻ “Làm thế nào để lên 21%” • Chia sẻ “Mục tiêu – kế hoạch - hành động” Mong mọi người cho 1 tràng pháo tay để làm nóng chương trình nhé.
08.30 – 09.00	Nguyễn Ngọc Linh	Chia sẻ “Thành công đến từ quyết định” Xin chào anh chị, tôi là Nguyễn Ngọc Linh, đến từ Phổ Yên, Thái Nguyên. Nếu ai hỏi tôi: “Điều gì đã làm thay đổi cuộc đời bạn?” thì câu trả lời của tôi rất đơn giản: Đó là một quyết định. Trước khi đến với Amway, tôi đã trải qua khá nhiều công việc. Tôi từng làm thị trường thú y, từng làm kế toán, rồi mở một cửa hàng tự chọn ngay tại nhà. Mỗi công việc đều mang đến cho tôi những bài học quý giá, nhưng cũng có một điểm chung: tôi luôn bận rộn. Cuộc sống cứ lặp đi lặp lại giữa công việc, trách nhiệm và những lo toan thường ngày. Tôi vẫn nghĩ rằng chỉ cần chăm chỉ hơn một chút, cố gắng hơn một chút thì cuộc sống sẽ tốt hơn. Nhưng càng làm, tôi càng nhận ra rằng mình đang đánh đổi quá nhiều. Thời gian dành cho bản thân ít đi, thời gian dành cho gia đình cũng chẳng còn bao nhiêu. Có những lúc tôi tự hỏi: Liệu đây có phải là cuộc sống mà mình mong muốn sẽ kéo dài đến hết tuổi trẻ? Khoảng 8 năm trước, tôi biết đến Amway. Thú thật, lúc đầu tôi không bị thuyết phục bởi cơ hội kinh doanh. Điều khiến tôi ở lại chính là những giá trị mà Amway mang đến. Tôi nhìn thấy những con người sống tích cực, luôn học hỏi, luôn giúp đỡ nhau và đặc biệt là họ có một cuộc sống rất cân bằng. Họ làm việc nhưng vẫn có thời gian cho gia đình, cho sức khỏe và cho những điều mình yêu thích. Tôi quyết định cho mình một cơ hội. Đó có

		lẽ là một trong những quyết định quan trọng nhất của cuộc đời tôi. Amway không chỉ giúp tôi có thêm một công việc, mà giúp tôi thay đổi cách nhìn về cuộc sống. Tôi hiểu rằng thành công không chỉ là kiếm được nhiều tiền, mà còn là được làm chủ thời gian và làm chủ chính mình. Ngày hôm nay, điều tôi trân trọng nhất là sự tự do về thời gian. Tôi có thể chủ động sắp xếp công việc, có nhiều thời gian hơn để chăm sóc gia đình và ở bên những người mình yêu thương. Nhưng có một điều còn quý giá hơn cả, đó là sự tự do trong tâm hồn. Khi được sống trong một môi trường tích cực, được học tập mỗi ngày và đồng hành cùng những con người luôn hướng về những giá trị tốt đẹp, tôi cảm thấy mình bình an hơn, lạc quan hơn và tin tưởng hơn vào tương lai. Một món quà lớn nữa mà Amway mang đến cho gia đình tôi chính là sức khỏe. Chúng tôi bắt đầu quan tâm nhiều hơn đến dinh dưỡng, hình thành những thói quen sống lành mạnh và biết cách chăm sóc sức khỏe một cách chủ động. Tôi nhận ra rằng, thành công sẽ không còn nhiều ý nghĩa nếu chúng ta không có sức khỏe để tận hưởng. Nhìn lại chặng đường đã qua, tôi hiểu rằng cuộc sống của mình thay đổi không phải vì may mắn, mà bởi một quyết định đúng vào đúng thời điểm. Nếu ngày ấy tôi không dám mở lòng, không dám bước ra khỏi vùng an toàn và không cho mình một cơ hội, có lẽ hôm nay tôi vẫn đang quay cuồng trong guồng quay cũ. Tôi tin rằng, mỗi người đều có những ngã rẽ trong cuộc đời. Có những quyết định chỉ thay đổi một ngày, một tháng, nhưng cũng có những quyết định có thể thay đổi cả tương lai. Với tôi, quyết định đến với Amway cách đây 8 năm chính là một quyết định như thế. Thành công không bắt đầu khi chúng ta giỏi hơn người khác. Thành công bắt đầu từ khoảnh khắc chúng ta dám tin, dám lựa chọn và dám hành động để bước đến cuộc sống mà mình thực sự mong muốn.
09.00 – 09.30	Dương Thị Thắm	Chia sẻ “Thành công đến từ quyết định” Xin chào các anh chị, tôi là Dương Thị Thắm, sinh ra và lớn lên trong một gia đình thuần nông tại thôn Đình Cả, xã Hương Sơn, huyện Phú Bình, tỉnh Thái Nguyên. Bố mẹ tôi dù vất vả làm ruộng nhưng luôn cố gắng nuôi con ăn học khôn lớn. Nhờ sự tận tảo ấy, tôi đã tốt nghiệp ngành sư phạm mầm non và trở về công hiến cho quê hương Phú Bình. Trong suốt quá trình công tác, tôi luôn nỗ lực hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ, đưa phong trào chăm sóc, giáo dục và nuôi dưỡng các cháu ngày một tốt hơn. Sự nỗ lực ấy đã được tổ chức ghi nhận qua các cột mốc quan trọng: năm 1991, tôi được bổ nhiệm làm Hiệu trưởng Trường Mầm non thị trấn Hương Sơn và năm 2001, tôi được phân công quản lý công tác giáo dục mầm non trên toàn huyện. Năm 2013, tôi nghỉ hưu theo chế độ sau một hành trình dài cống hiến cho sự nghiệp trồng người. Dù đạt được nhiều thành tựu, nhưng nhìn lại quãng thời gian đó, tôi nhận ra áp lực công việc rất lớn, thời gian dành cho bản thân và gia đình bị hạn chế, và

		tôi vẫn chưa thực sự hài lòng về mức thu nhập. Vì vậy, trong tôi luôn khao khát tìm kiếm một cơ hội để có một cuộc sống tốt hơn. Rất may mắn, vào năm 2015, tôi biết đến cơ hội kinh doanh Amway thông qua một người bạn. Khoảnh khắc đó, tôi nhận ra rằng điều quan trọng nhất trong cuộc đời không phải chỉ là phần đầu, mà là sự lựa chọn đúng đắn. Để có được sự phát triển trên con đường này, tôi xin gửi lời cảm ơn sâu sắc đến những người quý nhân đã giúp đỡ tôi: Silver Nguyễn Thị Bằng, Emerald Lê Thị Na và đặc biệt là hai người thuyền trưởng, người thầy trong đoàn đội chúng ta - Executive Diamond Nguyễn Văn Chung và Cà Thị Nhung. Chính sự dẫn dắt của họ đã tiếp thêm sức mạnh cho tôi. Với mong muốn xây dựng niềm tin vững chắc và học tập thầy cô, tôi đã ra quyết định ra nước ngoài học tập và tìm hiểu sâu hơn về Amway. Năm 2017, tôi cùng thầy cô và đoàn đội sang Đài Loan. Tại đây, tôi nhận ra Amway là một sự nghiệp kinh doanh vô cùng tuyệt vời, một cuộc cách mạng về tiêu dùng và xu thế kinh doanh xây dựng mạng lưới tất yếu. Đúng như nhận định của triệu phú người Mỹ Robert Kiyosaki: "Kinh doanh theo mạng lưới là phương pháp thích hợp nhất để một người bình thường trở nên giàu có." Tôi hoàn toàn tin tưởng vào uy tín của Amway – tập đoàn đa quốc gia về bán hàng trực tiếp số 1 thế giới, với lịch sử phát triển trên 100 quốc gia, quy mô đầu tư lớn và cam kết vững chắc. Sản phẩm có nguồn gốc rõ ràng, đa dạng và mang thương hiệu toàn cầu. Bên cạnh đó, Amway chú trọng phát triển toàn diện con người, đáp ứng đầy đủ các điều kiện của Nghị định 40/2018/NĐ-CP của Chính phủ và hỗ trợ tối đa các nhà phân phối. Sau khi tìm hiểu kỹ lưỡng, tôi đã ra cho mình quyết định lớn: kinh doanh cùng với Amway. Hành trình ấy là tổng hòa của việc sử dụng sản phẩm, học tập không ngừng, hành động liên tục, bán hàng, bảo trợ, chăm sóc, hỗ trợ đội nhóm, đào tạo sản phẩm và tổ chức hội nghị gia đình. Tất nhiên, bất kỳ công việc nào cũng có khó khăn thử thách. Trong kinh doanh Amway, tôi đã gặp không ít sự phản đối từ người thân, bạn bè, ảnh hưởng của các công ty kinh doanh bất chính, hay thói quen tiêu dùng sản phẩm bình dân của người dân. Bản thân tôi cũng đối mặt với những rào cản chủ quan như niềm tin, kiến thức, kỹ năng hay công nghệ thông tin còn hạn chế. Nhưng những lúc khó khăn ấy, tôi luôn tìm đến người tuyến trên có kinh nghiệm, đi theo bước chân thành công và đến môi trường Đại hội thành công để tiếp thêm niềm tin và năng lượng. Thầy cô đã dạy: "Người thành công trong thế kỷ 21 tuyệt đối không phải là người có kinh nghiệm phong phú nhất, mà là người có tốc độ thay đổi nhanh nhất và có năng lực học tập tốt nhất". Vì vậy, tôi tham dự đầy đủ các chương trình và dẫn dắt đoàn đội học tập. Tâm niệm của tôi là thay đổi để trở thành người có giá trị và trao giá trị cho cuộc sống, báo đáp xã hội.
--	--	---

		Và sau 5 năm không ngừng nỗ lực, tôi đã gặt hái những kết quả đầu tiên: Tháng 6/2019 đạt danh hiệu Silver; Tháng 11/2019 đạt danh hiệu Gold; Tháng 4/2020 đạt danh hiệu Platinum; Tháng 8/2021 đạt danh hiệu Founders Platinum; và Tháng 8/2022 đạt danh hiệu Sapphires. Thông qua Amway, tôi đã giúp được nhiều người thay đổi cuộc sống, giúp bản thân, gia đình và người khác có sức khỏe, sắc đẹp, nâng cao chất lượng cuộc sống. Càng làm Amway, tôi càng thấy đây là môi trường kinh doanh thân thiện, vui vẻ, tích cực, góp phần phát triển xã hội, và giúp tôi trở thành "người già có giá trị". Với những sự nỗ lực ấy, công ty đã tưởng thưởng cho tôi những chuyến du lịch đẳng cấp tại Phan Thiết, Nha Trang, Đà Lạt... Tôi được thưởng thức những món ăn ngon, tham quan những cảnh đẹp, đó là những trải nghiệm tuyệt vời trong đời tôi. Mặc dù đã đạt được những kết quả nhất định, tôi vẫn luôn tiến về phía trước để chinh phục những mục tiêu cao hơn. Hẹn gặp lại các anh chị trên đỉnh thành công! Xin cảm ơn.
09.30 – 09.40		Xem video: <i>Quan niệm thái độ</i>
09.40 – 11.00	Cà Thị Nhung	Chia sẻ “Quan niệm đúng trong kinh đúng trong Amway” (Dựa theo tài liệu trình chiếu: “Quan niệm thái độ”) Lời đầu tiên, tôi xin gửi lời chào trân trọng và lời chúc sức khỏe đến toàn thể quý vị đang có mặt trong chương trình Đại hội Thành công ngày hôm nay. Tôi rất vinh dự được Ban Tổ chức trao cơ hội chia sẻ với chủ đề: “<i>Quan niệm đúng – Mục tiêu đúng để thành công trong Amway.</i>” Tôi tin rằng, bất kỳ ai đến với Amway đều mong muốn có một cuộc sống tốt đẹp hơn: sức khỏe tốt hơn, tài chính tốt hơn và có nhiều thời gian hơn cho gia đình. Nhưng vì sao có người thành công rất nhanh, có người lại mãi giậm chân tại chỗ? Theo tôi, công thức thành công trong Amway rất rõ ràng: Thành công = Quan niệm, thái độ đúng + Kỹ năng, năng lực. Nếu ví sự nghiệp Amway như một cái cây, thì quan niệm và thái độ chính là bộ rễ, còn kỹ năng và năng lực là thân, cành và lá. Một cái cây muốn phát triển khỏe mạnh thì trước hết phải có bộ rễ vững chắc. Vì vậy, muốn đi xa trong Amway, trước tiên chúng ta phải xây dựng cho mình một quan niệm đúng. Có tám quan niệm và thái độ rất quan trọng mà mỗi chúng ta cần khắc ghi: - Thứ nhất, hãy luôn coi Amway là một sự nghiệp lớn. Khi đã xác định đây là sự nghiệp của mình, chúng ta sẽ dành sự ưu tiên đúng mức, đầu tư thời gian, công sức và có mục tiêu rõ ràng. Chỉ khi xem Amway là sự nghiệp lâu dài, chúng ta mới đủ quyết tâm để vượt qua những khó khăn ban đầu. - Thứ hai, hãy coi mình là người làm chủ. Làm chủ nghĩa là không phụ thuộc vào tuyển trên, tuyển dưới hay tuyển ngang. Chủ động bán hàng, chủ động bảo trợ, chủ động chăm sóc khách hàng, chủ động học tập và chủ động dẫn đội nhóm tham gia các chương trình đào tạo. Người làm

chủ luôn tìm cách giải quyết vấn đề, thay vì tìm lý do để trì hoãn.

- Thứ ba, luôn đưa tâm thái về số 0. Dù đạt thành tích nào, chúng ta cũng cần giữ sự khiêm tốn, sẵn sàng học hỏi. Thị trường luôn thay đổi, con người cũng luôn thay đổi. Người biết học sẽ luôn phát triển.
- Thứ tư, luôn giữ thái độ tích cực. Không có con đường thành công nào không gặp thử thách. Nhưng người tích cực sẽ nhìn thấy cơ hội trong khó khăn, còn người tiêu cực chỉ nhìn thấy khó khăn trong cơ hội.
- Thứ năm là tinh thần hợp tác. Amway là kinh doanh đội nhóm. Thành công của một người luôn gắn liền với sự thành công của cả tập thể. Biết hỗ trợ, chia sẻ và đồng hành sẽ giúp đội nhóm phát triển bền vững.
- Thứ sáu là lòng bao dung. Trong quá trình làm việc sẽ có những lúc hiểu lầm, khác biệt hay sai sót. Nếu biết bao dung và đặt lợi ích chung lên trên cái tôi cá nhân, chúng ta sẽ giữ được những mối quan hệ lâu dài.
- Thứ bảy là biết ơn. Biết ơn khách hàng đã tin tưởng, biết ơn tuyến trên đã hướng dẫn, biết ơn đội nhóm đã đồng hành và biết ơn Amway đã cho chúng ta một cơ hội để thay đổi cuộc sống. Một trái tim biết ơn luôn tạo ra năng lượng tích cực.
- Và cuối cùng là sự kiên trì. Không có thành công nào đến sau một đêm. Người chiến thắng không phải là người giỏi nhất, mà là người không bỏ cuộc.

Bên cạnh những điều cần xây dựng, chúng ta cũng cần tuyệt đối tránh những điều cấm kỵ trong kinh doanh Amway như: không vay mượn tiền hàng, không có quan hệ tình cảm bất chính, không cướp người, không tiêu cực và không làm ảnh hưởng đến tuyến ngang. Đây không chỉ là nguyên tắc kinh doanh mà còn là nền tảng để xây dựng một môi trường phát triển lành mạnh và bền vững.

Khi đã có quan niệm đúng, điều tiếp theo chúng ta cần là một mục tiêu rõ ràng. Có một câu nói tôi rất tâm đắc: "Mục tiêu được viết trên xi măng, còn kế hoạch được viết trên cát." Mục tiêu là đích đến, còn kế hoạch có thể điều chỉnh khi hoàn cảnh thay đổi. Một mục tiêu hiệu quả cần có bốn yếu tố: rõ ràng, cụ thể; có thể đo lường; phù hợp với *hoàn cảnh* của bản thân; và có thời hạn hoàn thành.

Sau khi có mục tiêu, điều quan trọng nhất là hành động. Trong Amway, chúng ta đều biết đến 4S và 1M, đó là: Bán hàng để tạo doanh số; Bảo trợ để phát triển đội nhóm; Chăm sóc khách hàng và đối tác; Học tập để nâng cao năng lực; Và tham gia hội họp, hội nghị để được truyền cảm hứng và phát triển tư duy. Đây chính là những công việc chúng ta cần thực hiện đều đặn mỗi ngày.

Bên cạnh đó, muốn giúp người khác thành công, trước tiên chúng ta phải hiểu họ. Hãy dành thời gian tìm hiểu về độ tuổi,

		nghề nghiệp, thu nhập, hoàn cảnh gia đình, mong ước và mục tiêu của họ. Càng hiểu rõ một người, chúng ta càng có thể đồng hành và hỗ trợ họ hiệu quả hơn. Về mục tiêu của bản thân, tôi cũng đã đặt ra một lộ trình rất rõ ràng. Tôi quyết tâm đạt Emerald và tiếp tục hướng đến Diamond. Tôi tin rằng khi mục tiêu đủ rõ, hành động đủ bền bỉ và quan niệm đủ đúng, kết quả chỉ còn là vấn đề thời gian. Kính thưa quý cô chú và anh chị! Thành công trong Amway không bắt đầu từ việc chúng ta giỏi đến đâu, mà bắt đầu từ việc chúng ta nghĩ như thế nào, tin điều gì và hành động mỗi ngày ra sao. Hy vọng rằng sau buổi chia sẻ hôm nay, mỗi chúng ta sẽ nhìn lại quan niệm của mình, thiết lập một mục tiêu thật rõ ràng và kiên trì hành động mỗi ngày. Xin kính chúc tất cả quý cô chú, anh chị thật nhiều sức khỏe, luôn giữ được ngọn lửa nhiệt huyết và cùng nhau hoàn thành những mục tiêu lớn trong Amway!
12.00 – 13.00		Nghỉ ngơi
13.00 – 14.00		Đón khách
14.00 – 14.45	Lê Thị Na	Chia sẻ “Làm thế nào để lên 21%” Tôi là Lê Thị Na, đến từ Phú Bình, Thái Nguyên. Trước khi đến với Amway, tôi là giáo viên Ngữ văn, có 28 năm công tác tại Trường THPT Phú Bình. Hôm nay tôi rất vui khi được chia sẻ với anh chị chủ đề: “Làm thế nào để hoàn thành 21%?” Tôi tin rằng, 21% không phải là đích đến dành cho một số ít người xuất sắc, mà là kết quả của những người có mục tiêu rõ ràng và hành động đúng mỗi ngày. Tôi cũng từng bắt đầu từ con số 0. Năm 2013, khi anh trai giới thiệu cơ hội Amway, tôi không vội quyết định. Với thói quen của một người làm giáo dục, tôi dành thời gian tìm hiểu rất kỹ. Tôi sử dụng sản phẩm, nghiên cứu mô hình kinh doanh, tìm hiểu trong nước và nước ngoài. Càng tìm hiểu, tôi càng có niềm tin khi biết Amway là tập đoàn bán hàng tiêu dùng hàng đầu thế giới, Nutrilite là thương hiệu chăm sóc sức khỏe bán chạy số 1 thế giới. Chính niềm tin là bước đầu tiên để tôi đặt mục tiêu và bắt đầu hành động. Theo tôi, muốn hoàn thành 21%, có 5 điều quan trọng: - Thứ nhất, phải có mục tiêu thật rõ ràng. Đừng chỉ nói “Tôi muốn lên 21%”, mà hãy xác định cụ thể: Tôi sẽ lên 21% vào tháng nào? Tôi cần doanh số bao nhiêu? Tôi cần bao nhiêu khách hàng trung thành? Tôi cần phát triển bao nhiêu đối tác? Khi mục tiêu rõ ràng, mỗi ngày chúng ta sẽ biết mình cần làm gì. Có một câu nói tôi rất tâm đắc: “Mục tiêu được viết trên xi măng, còn kế hoạch được viết trên cát.” Kế hoạch có thể thay đổi, nhưng mục tiêu thì không. - Thứ hai, phải làm đúng những việc tạo ra kết quả. Trong Amway, không có bí quyết nào khác ngoài việc kiên trì làm 4S và 1M mỗi ngày. Đó là: Bán hàng để có doanh số; Bảo trợ để phát triển đội nhóm; Chăm sóc khách hàng và đối tác; Học tập để nâng cao kiến thức và kỹ năng; Và tham gia hội họp để được truyền cảm hứng và phát triển

		tư duy. Rất nhiều người biết 4S và 1M, nhưng không phải ai cũng làm đều mỗi ngày. Sự khác biệt nằm ở tính kỷ luật. • Thứ ba, phải biết tìm đúng người. Một người bảo trợ giỏi không chỉ nói về Amway mà còn biết lắng nghe. Khi gặp một người, tôi luôn tìm hiểu thật kỹ: Họ bao nhiêu tuổi? Họ đang làm nghề gì? Thu nhập ra sao? Gia đình như thế nào? Họ đang mong muốn điều gì? Khi hiểu được nhu cầu của họ, chúng ta mới có thể giúp họ nhìn thấy giá trị của Amway. Đừng cố thuyết phục tất cả mọi người, hãy tập trung giúp đúng người vào đúng thời điểm. • Thứ tư, luôn giữ tâm thế học tập. Dù là giáo viên nhưng khi đến Amway, tôi luôn coi mình là học sinh. Tôi học từ người bảo trợ, học từ hệ thống Carado 3S, học từ những người thành công và học từ chính những lần mình chưa làm tốt. Người dừng học sẽ dừng phát triển; còn người luôn học hỏi thì mỗi ngày sẽ tiến bộ hơn ngày hôm qua. • Thứ năm, phải biết kiên trì. Trong hành trình này sẽ có lúc bị từ chối, có lúc doanh số không đạt, có lúc đội nhóm chậm phát triển. Nhưng hãy nhớ rằng, cây tre không lớn chỉ sau một đêm. Nó dành rất nhiều năm để phát triển bộ rễ trước khi vươn cao. Kinh doanh Amway cũng như vậy. Mỗi cuộc gặp, mỗi khách hàng, mỗi lần học tập đều đang xây dựng nền móng cho thành công sau này. Nhìn lại hành trình của mình, tôi rất biết ơn vì đã không bỏ cuộc: • Năm 2014, tôi đạt Silver rồi Gold. • Năm 2015, tôi đạt Founders Platinum. • Năm 2021, tôi đạt Sapphire và Emerald. • Năm 2022, tôi đạt Founders Emerald. Những kết quả đó không đến từ sự may mắn, mà đến từ việc giữ vững mục tiêu, tin tưởng vào hệ thống và kiên trì làm những việc đúng mỗi ngày. Kính thưa quý cô chú và anh chị! Nếu hôm nay anh chị hỏi tôi: <i>"Bí quyết để hoàn thành 21% là gì?"</i> thì câu trả lời của tôi rất đơn giản: Hãy có một mục tiêu rõ ràng, xây dựng niềm tin vững chắc, làm đều 4S và 1M mỗi ngày, không ngừng học hỏi và đủ kiên trì để không bỏ cuộc. Tôi tin rằng, khi chúng ta làm đúng quy trình và đủ bền bỉ, 21% sẽ không còn là một ước mơ mà sẽ trở thành kết quả tất yếu. Xin kính chúc tất cả quý cô chú và anh chị sẽ sớm hoàn thành mục tiêu 21%, tiếp tục chinh phục những nấc thang cao hơn và lan tỏa thật nhiều giá trị tốt đẹp đến cộng đồng. Xin trân trọng cảm ơn!
14.45 – 15.30	Nguyễn Văn Sơn	Chia sẻ Cách thiết lập mục tiêu và con đường hoàn thành mục tiêu trong Amway <i>(Dựa theo tài liệu trình chiếu: "Làm thế nào để lên 21%")</i> Xin kính chào toàn thể quý cô chú, bác và các anh chị có mặt trong hội trường ngày hôm nay!

		Tôi là Nguyễn Văn Sơn. Lời đầu tiên, cho phép tôi được gửi lời cảm ơn trân trọng đến Ban tổ chức đã trao cho tôi cơ hội quý báu được đứng trên sân khấu này để giao lưu và chia sẻ cùng mọi người một chủ đề vô cùng quan trọng: "<i>Cách thiết lập mục tiêu và con đường hoàn thành mục tiêu trong Amway</i>". Kính thưa quý vị, mục tiêu là gì? Mục tiêu chính là một ý tưởng trong tương lai, là kết quả cụ thể mà một cá nhân hay một đội nhóm đã quyết tâm đặt ra và dốc sức hướng tới. Để một mục tiêu không dừng lại ở mức ước mơ viễn vông, chúng ta cần đảm bảo 4 tiêu chí cốt lõi: • Thứ nhất, phải Rõ ràng và Cụ thể: Bạn phải biết chính xác mình muốn đạt được điều gì. • Thứ hai, phải Đo lường được: Mục tiêu cần được định lượng bằng số liệu, bằng cấp độ danh hiệu hay con số doanh thu cụ thể. • Thứ ba, phải Phù hợp với hoàn cảnh cá nhân: Một mục tiêu thực tế sẽ giúp chúng ta có niềm tin và động lực bền bỉ để thực hiện. • Thứ tư, phải có Sự ràng buộc về thời gian: Mục tiêu phải có thời hạn hoàn thành rõ ràng, có ngày, tháng, năm cụ thể để thôi thúc chúng ta hành động mỗi ngày. Trong hành trình này, chúng ta cần phân loại mục tiêu thành các mốc: <i>Mục tiêu ngắn hạn</i>, <i>Mục tiêu trung hạn</i> và <i>Mục tiêu dài hạn</i>. Bất kể là loại mục tiêu nào, tôi luôn ghi nhớ một triết lý vô cùng kinh điển: "Mục tiêu là viết trên xi măng". Khi đã ấn định mục tiêu, đó là lời cam kết sắt đá không bao giờ thay đổi. Còn kế hoạch? "Kế hoạch là viết trên cát". Kế hoạch có thể linh hoạt điều chỉnh cho phù hợp với tình hình thực tế, nhưng cái đích cuối cùng thì nhất định phải đến. Vậy làm thế nào để biến mục tiêu trên xi măng thành hiện thực? Câu trả lời nằm ở sự kiên trì thực hiện công thức 4S và 1M mỗi ngày. Đó là: Bán hàng, Bảo trợ, Chăm sóc, Học tập và Hội họp. Đây chính là những hình ảnh ghi lại hoạt động 4S và 1M mà tôi bền bỉ thực hiện hàng ngày để tiến từng bước vững chắc về phía mục tiêu của mình. Bên cạnh đó, muốn bảo trợ và đồng hành thành công cùng đối tác, việc thấu hiểu họ là điều bắt buộc. Càng thu thập chi tiết thông tin, chúng ta càng dễ dàng khai thác đúng nhu cầu của họ. Hãy dành thời gian tìm hiểu thật kỹ: 1. Độ tuổi và Giới tính 2. Trình độ học vấn 3. Họ đã từng làm công việc gì trong quá khứ? 4. Hiện tại họ đang làm gì và Thu nhập ra sao? 5. Hoàn cảnh Gia đình – Bố mẹ, Con cái của họ thế nào? 6. Nơi ở hiện tại: Họ đang ở Nhà riêng hay Nhà thuê? 7. Mối quan hệ: Bạn quen biết người này trong hoàn cảnh nào? 8. Và điều quan trọng nhất: Mong ước lớn nhất của họ hiện nay là gì?
--	--	---

		Càng nắm rõ thông tin, chúng ta càng trao đúng giá trị mà họ đang tìm kiếm. Kính thưa quý vị, đứng trước toàn thể hội trường ngày hôm nay, tôi xin công bố cam kết và mục tiêu lớn của chính bản thân mình: - Năm 2025: Đạt danh hiệu Emerald! - Năm 2028: Đạt danh hiệu Diamond! Tôi tin rằng, khi mục tiêu đã được khắc lên xi măng và hành động được thực hiện kỷ luật mỗi ngày, tất cả chúng ta đều sẽ chinh phục được những đỉnh cao đã đề ra. Xin kính chúc toàn thể quý cô bác, anh chị cùng hoàn thành xuất sắc mục tiêu của mình! Xin trân trọng cảm ơn tất cả mọi người!
15.30 – 15.40		Xem video: Vì sao phải có mục tiêu
15.40 – 17.00	Vũ Thị Phúc	Chia sẻ “Mục tiêu – kế hoạch – hành động” (Dựa theo tài liệu trình chiếu: “Mục tiêu – kế hoạch – hành động”) Kính thưa toàn thể các cô bác, anh chị em có mặt trong chương trình ngày hôm nay! Tôi rất vui mừng được đứng ở đây để cùng chia sẻ với mọi người một chủ đề mang tính quyết định đến mọi thành công trong sự nghiệp kinh doanh Amway, đó chính là: “Mục tiêu – Kế hoạch – Hành động”. Phần 1: Tại sao phải đặt mục tiêu? Quý vị thân mến, mục tiêu chính là niềm tin khởi đầu cho mọi sự thành công. Không có mục tiêu, chúng ta giống như con tàu lênh đênh giữa biển khơi không có hải đăng định hướng. Vậy làm thế nào để đạt được mục tiêu? - Thứ nhất, mục tiêu phải được viết ra giấy và phải có cảm xúc. - Thứ hai, hãy tìm một thần tượng mà bạn ngưỡng mộ để làm gương sáng soi chiếu. - Thứ ba, chúng ta cần phải chia nhỏ mục tiêu ra để dễ dàng chinh phục từng chặng đường. - Và thứ tư, hãy tìm một người thầy định hướng và dẫn dắt để không bị đi lạc hướng trên con đường này. Phần 2: Quỹ đạo của thành công Để bước vào quỹ đạo của thành công, chúng ta cần hai thứ vũ khí tối thượng: Kế hoạch và Hành động. - Kế hoạch giống như bản thiết kế cho một tòa nhà chọc trời – hay chính là cuộc đời của con người. Có kế hoạch thì cuộc sống và công việc sẽ rõ ràng, có trật tự, sẽ không bao giờ phải bận rộn hay loay hoay trong vô định. - Hành động chính là quá trình xây dựng móng vững chắc. Người ta thường nói: <i>Có hành động thì sẽ không bao giờ nghèo</i>. Kế hoạch dù hoàn hảo đến đâu mà nằm trên giấy thì cũng chỉ là con số không nếu thiếu đi những bước chân hành động thực tế. Phần 3: Thiết lập mục tiêu như thế nào? Một hệ thống mục tiêu hoàn chỉnh phải trải dài từ tầm nhìn lớn đến từng hành động nhỏ: từ mục tiêu 5 năm - 10 năm, thu hẹp

		lại thành mục tiêu 3 - 5 năm, rồi 1 - 2 năm, tiến tới mục tiêu 6 tháng – 1 năm, và cụ thể hóa thành mục tiêu tháng, mục tiêu tuần, mục tiêu năm. Đặc biệt, việc đặt mục tiêu phải tuân thủ nghiêm ngặt quy chuẩn SMART: • S (Specific): Mục tiêu phải thật rõ ràng, cụ thể. • M (Measurable): Mục tiêu phải đo lường được, bao gồm chính xác số lượng và mốc thời gian cụ thể để bạn biết mình đã chạm tay vào thành công hay chưa. • A (Achievable): Phải đảm bảo mục tiêu thiết lập mang tính thực tế, có thể đạt được nhưng đồng thời cũng phải mang tính thử thách để kích thích ý chí. • R (Relevant): Mục tiêu phải thực sự phù hợp với cuộc sống riêng và định hướng của chính bạn. • T (Time-bound): Phải có thời gian ràng buộc, mỗi mục tiêu đều phải có khung thời gian và ngày kết thúc rõ ràng. Phần 4: Cách lập kế hoạch và hành động Sau khi đã xác định rõ mục tiêu của mình là gì, chúng ta bước sang giai đoạn lập kế hoạch chi tiết: • Vẽ sơ đồ năm tài chính. • Định hướng lập kế hoạch tháng. • Chi tiết kế hoạch hàng tuần. • Và chi tiết kế hoạch hành động ngày. Nói đi đôi với hành động, để hiện thực hóa kế hoạch đó, chúng ta có 10 đầu việc cốt lõi phải thực hiện với tinh thần kỷ luật cao nhất: 1. Nghiêm túc sử dụng sản phẩm: Đạt mức 100% yêu thích sản phẩm từ chính trải nghiệm của bản thân. 2. Học chương trình đào tạo cơ bản (BTC) và thuần thục các kỹ năng làm Amway – hay còn gọi là Ngũ đại công phu, bao gồm: Kỹ năng minh họa sản phẩm; Kỹ năng đào tạo OPP; Kỹ năng ABC và quảng bá đại hội thành công; Kỹ năng tổ chức hội họp gia đình; và Kỹ năng xử lý từ chối. 3. Liệt kê danh sách khách hàng và chủ động hẹn gặp khách. 4. Mở văn phòng tại nhà: Xây dựng mạng lưới 20 khách hàng tiêu dùng thường xuyên để hoàn thành mục tiêu bán hàng cá nhân 6%, đồng thời bảo trợ 20 người trong 3 tháng. ◦ Để xây dựng được 20 khách hàng tiêu dùng: Bản thân phải 100% yêu thích sản phẩm; Minh họa sản phẩm thật chuyên nghiệp; Phải có danh sách khách hàng rõ ràng; và phải học được cách tạo ra "bữa ăn hạnh phúc". ◦ Để tìm ra 4 - 6 leader cốt cán: Họ phải là người 100% yêu thích sản phẩm; Có khát khao và quan niệm thái độ chuẩn; Tích cực học tập, tham gia đầy đủ các đại hội thành công; Hành động 3S liên tục (bán hàng, bảo trợ, chăm sóc); Và trên hết phải là người có cam kết cao độ.
--	--	--

5. Đưa người tham quan mô hình văn phòng trung tâm và công ty để xây dựng niềm tin vững chắc.
6. Phối hợp với tuyến trên tổ chức các buổi hội họp gia đình.
7. Dẫn dắt tuyến dưới học tập tại phòng Zoom hàng tuần và tham gia đầy đủ các chương trình đại hội thành công.
8. Tự biết tổng kết công việc hàng ngày và báo cáo đều đặn với tuyến trên.
9. Hành động liên tục không ngừng nghỉ.
10. Giữ vững cam kết và kiên định hoàn thành mục tiêu đến cùng.

Phần 5: Bảng mục tiêu và Lộ trình chinh phục

Lộ trình vươn tới đỉnh cao của chúng ta sẽ đi qua các giai đoạn rõ ràng:

- Giai đoạn 1: Lên Platinum, Founders Platinum.
- Giai đoạn 2: Chinh phục mục tiêu lên Emerald.
- Giai đoạn 3: Bứt phá lên Diamond.

Kính thưa các anh chị, hành trình vạn dặm khởi đầu từ một bước chân. Xin kính chúc tất cả các anh chị gặt hái thật nhiều thành công, hẹn gặp lại tất cả các anh chị trên đỉnh vinh quang của kinh doanh cùng Amway. Go Diamond 2028! Xin trân trọng cảm ơn!

17.00

MC

Kết thúc chương trình

TÂM THÁI VÀ QUAN NIỆM CHÍNH XÁC TRONG KINH DOANH AMWAY

EDC CÀ THỊ NHUNG

“Ngàn vàng không mua được một món quan niệm tốt, nhưng một quan niệm tốt có thể mua được ngàn vàng”

THÀNH CÔNG = 99% THÁI ĐỘ + 1% KỸ NĂNG

TÂM THÁI CHÍNH XÁC

1. ĐỊNH VỊ CHÍNH XÁC

**CÔNG
VIỆC**

**KINH
DOANH**

**SỰ
NGHỆP**



**CÁCH LÀM
KHÁC
NHAU**



**KẾT QUẢ
KHÁC
NHAU**

TÂM THÁI CHÍNH XÁC

CÀI ĐẶT
TƯ DUY
TÍCH CỰC



■ 2. TÂM THÁI TÍCH CỰC

HÃY KHÔNG NGỪNG XÂY DỰNG ƯỚC
MƠ CHO BẢN THÂN MÌNH VÀ CHO
NGƯỜI KHÁC



TÂM THÁI CHÍNH XÁC



■ 3. TÂM THÁI HỌC TẬP

"CHỈ CÓ NGƯỜI
TRONG NGHỀ MỚI CÓ
THỂ KIẾM ĐƯỢC TIỀN
CỦA NGƯỜI NGOÀI
NGHỀ"

A. HÃY THAM DỰ CÁC CHƯƠNG TRÌNH
HỘI NGHỊ, HỌC TẬP CỦA CTY, ĐỘI
NHÓM VÀ HỆ THỐNG

A. HỌC TRONG THỰC TIỄN, LUÔN NGHE
GHI ÂM ĐỂ Ở BÊN CẠNH TƯ TƯỞNG
CỦA NGƯỜI THÀNH CÔNG

TÂM THÁI CHÍNH XÁC



■ 4. TÂM THÁI LÀM CHỦ

CHỦ
ĐỘNG

TỰ
GIÁC

TỰ KỶ
LUẬT

“Không tìm cớ cho thất bại của bản thân, hãy luôn tìm cách và giải pháp để thành công”

TÂM THÁI CHÍNH XÁC



■ 5. TÂM THÁI GIÚP NGƯỜI

CHIA SẺ SỰ
NGHIỆP

CHIA SẺ SẢN
 PHẨM TỐT

LAN TOẢ TÌNH
YÊU THƯƠNG

TÂM THÁI CHÍNH XÁC



■ 6. TÂM THÁI LẠC QUAN



TÂM THÁI CHÍNH XÁC



■ 7. TÂM THÁI BAO DUNG



BAO DUNG VỚI ĐỐI TÁC

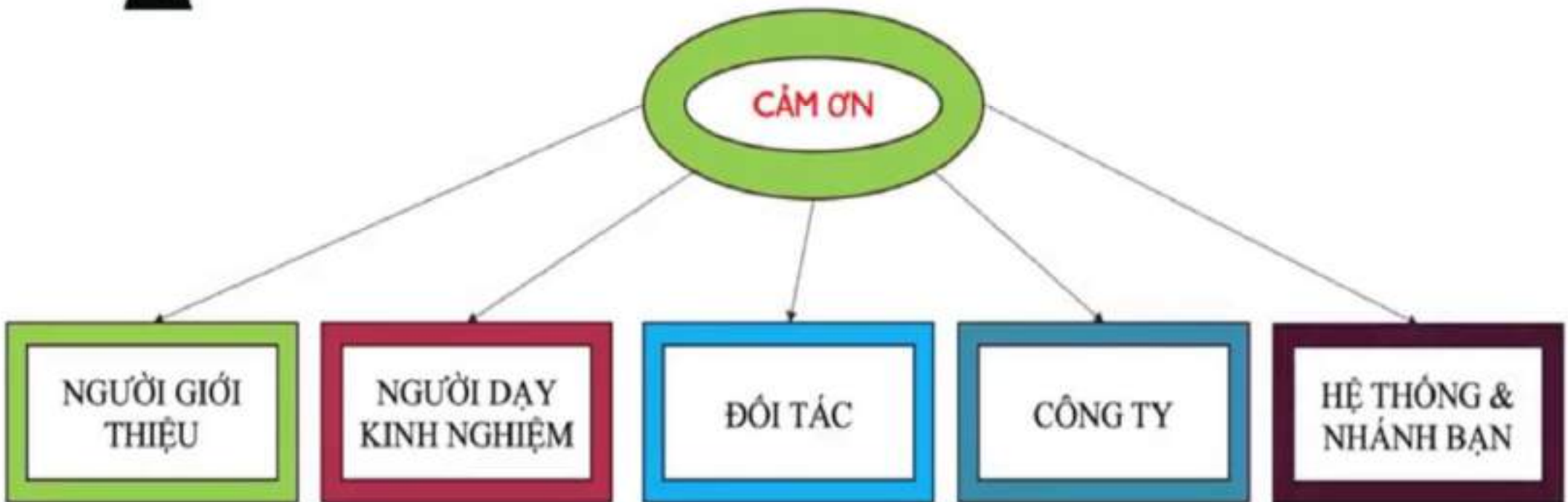
THẤU HIỂU & CHIA SẺ VỚI
LÃNH ĐẠO

- A- Không ghen ghét, đố kỵ**
- B- Không tự tư, tự lợi, luôn cố gắng**
- C- Biết khoan dung và thông cảm lẫn nhau**

TÂM THÁI CHÍNH XÁC



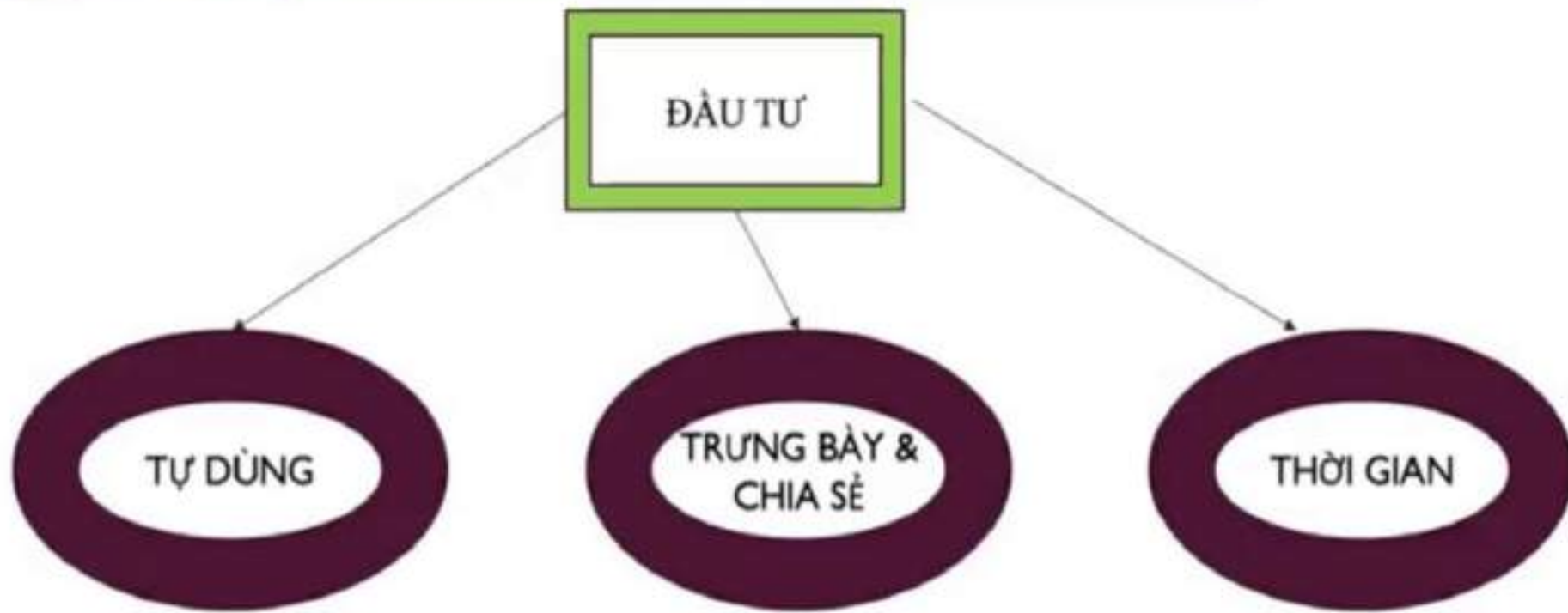
■ 8. TÂM THÁI CẢM ƠN



QUAN NIỆM CHÍNH XÁC



■ 1. QUAN NIỆM ĐẦU TƯ



QUAN NIỆM CHÍNH XÁC



■ 2. QUAN NIỆM TÍCH LŨY

THỜI GIAN

ĐOÀN ĐỘI

KINH NGHIỆM

TÀI PHÚ

NHÂN TÀI

THÀNH TỰU

QUAN NIỆM CHÍNH XÁC



■ 3. QUAN NIỆM LẤY ĐỘI NHÓM LÀM TRUNG TÂM

- ❑ SỰ NGHIỆP CÁ NHÂN, SỨC MẠNH TẬP THỂ.
- ❑ CÔNG HIẾN TẬP THỂ, HỒI ĐÁP BỘI PHẦN
- ❑ PHỐI HỢP TRONG HỘI NGHỊ, BẠN LÀ CHỦ LĨNH TƯƠNG LAI



QUAN NIỆM CHÍNH XÁC



■ 4. QUAN NIỆM VỀ TƯ TƯỞNG THÀNH CÔNG

TIN TƯỞNG

Thực lực công ty

Sản phẩm tốt

Chế độ công bằng

Hệ thống & lãnh đạo

Đối tác hợp tác

Bản thân mình

KHỞI
NGHIỆP

“*Nghiêm túc chăm
sóc sự nghiệp
Amway 5 năm,
Amway sẽ chăm sóc
gia tộc bạn 5 đời*”



1. CHUẨN MỰC HÀNH VI KHI TIẾN HÀNH BẢO TRỢ

1. Cần tôn trọng công việc, suy nghĩ của đối tượng được bảo trợ.
2. Cạnh tranh công bằng, trung thực phù hợp với tiêu chuẩn đạo đức kinh doanh. Không hạ thấp nhân cách, năng lực của đối thủ cạnh tranh hoặc là sự phán đoán không công bằng. Chỉ cần đối phương vẫn chưa gia nhập, bạn không thể cho rằng đối thủ đã “cướp” người của bạn.
3. Đối tượng đã từng gia nhập Amway, chỉ cần phù hợp với điều kiện “hết hạn 6 tháng không có bất cứ hoạt động nào” thì đều có thể giới thiệu được.
4. Khi khách hàng hoặc đối tượng của bạn đã đích thân ký tham gia vào hệ thống kinh doanh của người khác, thì bạn cần lập tức chấm dứt hoạt động bảo trợ, nhưng cần tôn trọng ý muốn của đối tượng.



II. CHUẨN MỰC HÀNH VI KHI TIẾN HÀNH BÁN HÀNG

1. TÌM HIỂU KỸ LƯỜNG CÁC SẢN PHẨM TRƯỚC KHI BÁN CHO KHÁCH HÀNG.
2. KIÊN TRÌ NGUYÊN TẮC, "MUA RA MUA, CHO RA CHO", ĐỂ GIÚP NPP CÓ LỢI NHUẬN HỢP LÝ.
3. KHÔNG ĐƯỢC BÁN SẢN PHẨM CHO NPP TUYẾN BẠN.
4. KHÔNG CỐ GẮNG GIAO HÀNG CHO NPP



III . CHUẨN MỰC HÀNH VI CỦA TUYỂN DƯỚI ĐỐI VỚI NGƯỜI LÃNH ĐẠO

Về cơ bản, người tuyển trên không bao giờ mong muốn tuyển dưới phát triển không tốt, vì thế hợp tác với người tuyển trên sẽ rất có lợi cho sự nghiệp kinh doanh của bạn? Hợp tác vui vẻ hay hiệu quả phụ thuộc vào chuẩn mực hành vi và ứng xử của mối quan hệ này. Hãy **TUÂN THỦ CÁC NGUYÊN TẮC SAU**:

1. Không thần thánh hoá người lãnh đạo tuyển trên, vì họ cũng là người thường như chúng ta. Hãy phản ánh những cảm nhận của bản thân với tuyển trên thẳng thắn chân thành, nhưng đừng kỳ vọng vào việc làm thay đổi một con người. Trong sự nghiệp Amway chỉ có **BẠN** mới khiến bạn **THÀNH CÔNG**.
2. Không nên coi người lãnh đạo tuyển trên là " Người Bảo Mẫu Suốt Đời". Dựa vào chứ không phải ỷ lại. Vì như vậy sẽ khó xây dựng được hệ thống thuộc về bạn. **ĐỘC LẬP KHÔNG CÔ LẬP** mới là hợp tác đúng nghĩa.
3. Tối kị nói xấu sau lưng và phàn nàn với tuyển bạn, như vậy chỉ khiến họ coi thường bạn hơn

**TUYỂN DƯỚI
LUÔN
NHIỀU HƠN
TUYỂN TRÊN**

***“TRONG AMWAY - KHÔNG CÓ NGƯỜI THẤT BẠI,
CHỈ CÓ NGƯỜI BỎ CUỘC”***

CHÚC ANH CHỊ THÀNH CÔNG!

GIỚI THIỆU BẢN THÂN

ĐÓN NHẬN CƠ HỘI AMWAY

THÁNG 1/2011



 Quê quán: **Hải Phòng**
 Nghề nghiệp:
Chuyên đào tạo và tư vấn kế toán



CỘT MỐC THÀNH CÔNG

CÔNG VIỆC KẾ TOÁN TRƯỞNG



Áp lực công việc

Phải chịu trách nhiệm cao và liên tục xử lý nhiều công việc cùng lúc.



Không có thời gian cho gia đình

Quá bận rộn nên ít thời gian dành cho người thân yêu.



Sức khỏe giảm sút

Căng thẳng kéo dài dễ dẫn đến mệt mỏi, mất ngủ và các vấn đề sức khỏe.



Không còn thời gian cho bản thân

Không có thời gian nghỉ ngơi, giải trí hay phát triển bản thân.



Không có sự đảm bảo

Áp lực doanh số và sai sót có thể ảnh hưởng đến sự ổn định công việc.



Công việc càng phát triển càng đầu tư nhiều thời gian

Càng lên vị trí cao, khối lượng và trách nhiệm công việc càng lớn.

TẠI SAO NHẤT ĐỊNH PHẢI THÀNH CÔNG VỚI AMWAY



VÌ GIA ĐÌNH



VÌ TÀI CHÍNH



VÌ PHÁT TRIỂN BẢN THÂN



VÌ XÃ HỘI CỘNG ĐỒNG



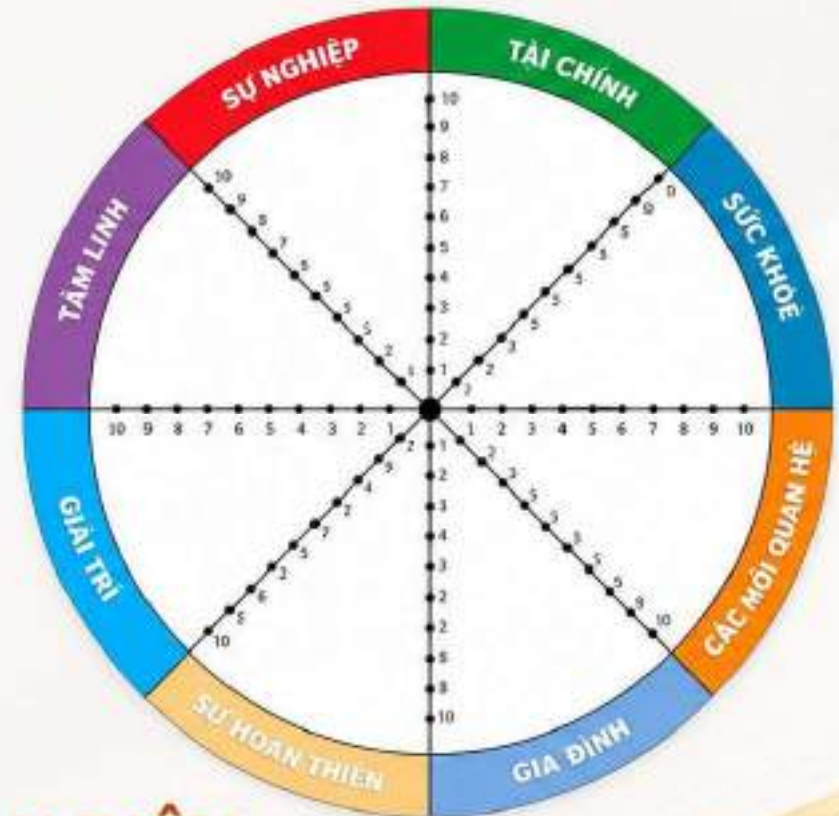
VÌ NHỮNG SỞ THÍCH CỦA MÌNH : TỰ DO, DU LỊCH...



VÌ NHỮNG MỐI QUAN HỆ

.....

CUỘC SỐNG THÀNH CÔNG TOÀN DIỆN



MỤC TIÊU?



Mục tiêu : là niềm tin khởi đầu cho mọi sự thành công



Là một ý tưởng của tương lai



Là kết quả mong muốn của một người hay một nhóm người .đã hình dung ra kế hoạch và cam kết để đạt được



Những nỗ lực đạt được mục tiêu trong một hữu hạn thời gian, bằng cách đặt ra hạn chót (phải có thời hạn)

LÀM NTN ĐỂ ĐẠT ĐƯỢC MỤC TIÊU?

-  | *Phải được viết ra giấy và có cảm xúc*
-  | *Có thời gian cụ thể*
-  | *Tìm một thần tượng mà bạn ngưỡng mộ*
-  | *Cần phải chia nhỏ mục tiêu.*
-  | *Tìm một người thầy định hướng, dẫn dắt bạn*



TẠI SAO PHẢI LÊN 21%



- Thu nhập : 30-50 tr/ tháng



- Được vinh danh trên tạp chí của Amway Việt nam



- Được học lớp lãnh đạo silver của Công ty



- Thương hiệu cá nhân



- Làm gương cho đội nhóm

Làm thế nào để đạt 21%



Doanh số : 300 tr/ tháng từ anh chị trở xuống



Thời gian : Tháng nào lên 21%



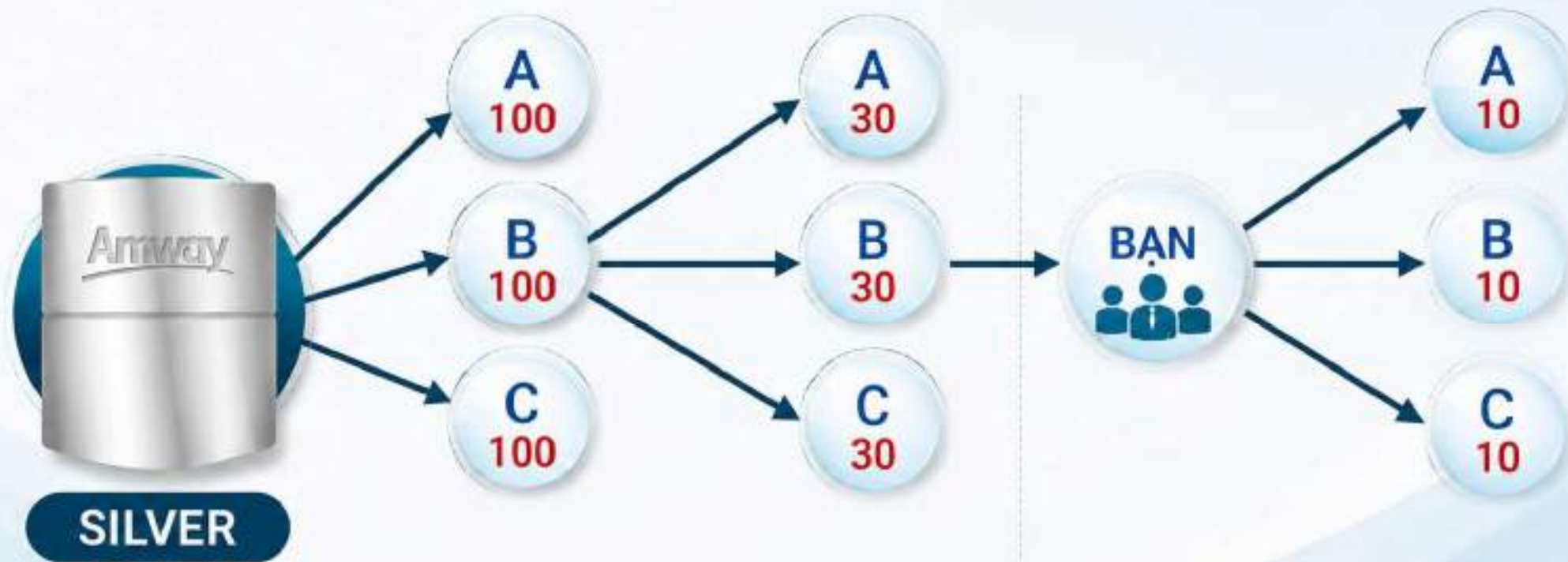
Cam kết : Nhất định phải hoàn thành



Mục tiêu: chia nhỏ mục tiêu



MỤC TIÊU SILVER



THIẾT LẬP MỤC TIÊU :

📅 6 tháng - 2 năm: **PLATINUM**

OPP



BTC



ĐHTC

TAM GIÁC VÀNG THÀNH CÔNG

HỆ THỐNG CRADOR



- Mở văn phòng tại nhà.



- Liệt kê danh sách, phân tích & hẹn gặp



- Nguyên tắc ABC



- Xử lý từ chối



- Minh họa sản phẩm & OPP



- Hoàn thành kỹ năng 20 ngày

HÀNH ĐỘNG



Làm như thế nào 3 %-6%-9%

- Mở văn phòng tại nhà (Ngày nào mở văn phòng?)
- Lập kế hoạch, mục tiêu cho NPP hoàn thành doanh số

Doanh số	Thời gian ngày	Doanh số / ngày
3% - 6 tr	25	240k
6% - 18 tr	25	700 k
9% - 36 tr	25	1.5 tr



LÀM NHƯ THẾ NÀO :

-  Để xây dựng được 20 khách hàng tiêu dùng thường xuyên.
-  100% yêu thích sản phẩm
-  Học MHSP một cách chuyên nghiệp
-  Phải có danh sách khách hàng.
-  Nhờ tuyển trên phân tích và hẹn khách
-  Chăm sóc tận tâm



|| MỞ VĂN PHÒNG TẠI NHÀ



SAO CHÉP CÁC VĂN PHÒNG



KHÔNG GIAN MỞ VĂN PHÒNG TẠI NHÀ



ĐỘI NGŨ & HOẠT ĐỘNG





19:53 | 21/11/2024
T.5

195 Nhà Mạc, Trảng Cát, Hải An, Hải
Phòng

Timemark
Ngày giờ chân thực



TỔ CHỨC CÁC CHƯƠNG TRÌNH NẤU ĂN



SỬ DỤNG NGUYÊN LÝ BỘI TĂNG

PHƯƠNG ÁN 1

LẦN 1 :1	1
LẦN 2; 1	1
LẦN 3 :1	1
LẦN 4: 1	1
LẦN 5: 1	1
LẦN 6:1	1
LẦN 7: 1	1



PHƯƠNG ÁN 2

LẦN 1 :1	1
LẦN 2; 2	2
LẦN 3 :4	4
LẦN 4: 8	8
LẦN 5: 16	16
LẦN 6: 32	32
LẦN 7: 64	64





ĐẠI HỘI THÀNH CÔNG

🕒 13:30 - 22:00 ngày 22 | tháng 08 năm 2026
08:00 - 17:00 ngày 23

DIAMOND
LÊ THỊ NA

**EXECUTIVE
DIAMOND**
CÀ THỊ NHUNG

**EXECUTIVE
DIAMOND**
VŨ THỊ PHÚC

DIAMOND
NGUYỄN THỊ PHƯƠNG &
NGUYỄN VĂN SƠN

📍 **Tại: MAY PLAZA Hotel, 668 Phan Đình Phùng, Thái Nguyên**

LÀM NHƯ THẾ NÀO ĐỂ XÂY DỰNG ĐƯỢC 3 LEADERS



Để xây dựng được 3 leader



100% yêu thích sản phẩm



Có ước mơ, khát khao, có quan niệm thái độ ,
đầu tư , học tập, tích cực , cảm ơn , hợp tác



Hành động mãnh liệt. liên tục 3S hàng ngày



Là người có cam kết , có mục tiêu , luôn chủ động



Người hạ quyết tâm nhất định phải thành công





Dẫn dắt tuyển dưới học tập **hàng tuần** tại trung tâm,
Zoom hàng tuần và **tham gia Đại Hội Thành Công 1 lần 1 tháng**



Học BTC



Tự biết **tổng kết** công việc mỗi ngày



Hàng ngày hàng tuần **thông báo tình hình kinh doanh**
của bản thân với tuyển trên qua tin nhắn hoặc điện thoại



Người hạ **quyết tâm** nhất định phải **thành công**

GIÁ TRỊ ĐẠT ĐƯỢC TRONG KINH DOANH AMWAY GIÚP ĐỠ MỌI NGƯỜI

FOUNDERS PLATINUM

PLATINUM

**CHÚC MỪNG
EMERALD**

**VŨ THỊ TY
&
BÙI QUANG ĐỒNG**

Platinum tuyến trên
Diamond Nguyễn Thị Phương & Nguyễn Văn Sơn

**CHÚC MỪNG
FOUNDERS
PLATINUM**

**ĐÀO THỊ NÉT
&
NGUYỄN CHÍ HIẾU**

Platinum tuyến trên
Diamond Nguyễn Thị Phương & Nguyễn Văn Sơn

**CHÚC MỪNG
FOUNDERS
PLATINUM**

**NGUYỄN QUỲNH ANH
&
NGUYỄN TRUNG HIẾU**

Platinum tuyến trên
Emerald Nguyễn Thị Phương & Nguyễn Văn Sơn

**CHÚC MỪNG
FOUNDERS
PLATINUM**

**TRẦN THỊ HỒNG ĐIẾP
&
VŨ QUANG VIỆT**

Platinum tuyến trên
Founders Platinum Nguyễn Quỳnh Anh & Nguyễn Trung Hiếu

**CHÚC MỪNG
PLATINUM**

NGUYỄN HỒNG QUÂN

Platinum tuyến trên
Emerald Nguyễn Thị Phương & Nguyễn Văn Sơn

**CHÚC MỪNG
PLATINUM**

ĐẶNG THỊ MINH THƯ

Platinum tuyến trên
Diamond Nguyễn Thị Phương & Nguyễn Văn Sơn

**CHÚC MỪNG
PLATINUM**

ĐỖ THỊ NGUYỆT

Platinum tuyến trên
Sapphire Nguyễn Thị Phương & Nguyễn Văn Sơn

**CHÚC MỪNG
PLATINUM**

PHẠM THỊ OANH

Platinum tuyến trên
Trần Thị Hồng Điệp & Vũ Quang Việt

**CHÚC MỪNG
PLATINUM**

**TRẦN THỊ THU
&
ĐỒNG DUY KHÁNH**

Platinum tuyến trên
Diamond Nguyễn Thị Phương & Nguyễn Văn Sơn

**CHÚC MỪNG
PLATINUM**

**LÊU THỊ HƯƠNG
&
ĐOÀN ANH TẤN**

Platinum tuyến trên
Trần Thị Thu & Đồng Duy Khánh

**CHÚC MỪNG
PLATINUM**

**NGUYỄN THỊ KHÁNH
&
NGUYỄN ĐĂNG NGỌ**

Platinum tuyến trên
Trần Thị Hồng Điệp & Vũ Quang Việt

**CHÚC MỪNG
PLATINUM**

**PHẠM THỊ THU
&
VŨ QUANG ĐỒNG**

Platinum tuyến trên
Đào Thị Nét & Nguyễn Chí Hiếu

GIÚP ĐỠ MỌI NGƯỜI - SILVER



Amway | VIETNAM
**CHÚC MỪNG
GOLD
PRODUCER**

VŨ THỊ NGỌC CHINH
Platinum Supply Chain
Founders Platinum Vũ Thị Ý & Bùi Quang Dũng



Amway | VIETNAM
**CHÚC MỪNG
GOLD
PRODUCER**

NGUYỄN THU HUYỀN
Platinum Supply Chain
Founders Platinum Vũ Thị Ý & Bùi Quang Dũng



Amway | VIETNAM
**CHÚC MỪNG
GOLD
PRODUCER**

BÙI THỊ THỦY
Platinum Supply Chain
Supportive Vũ Thị Ý & Bùi Quang Dũng



Amway | VIETNAM
**CHÚC MỪNG
SILVER
PRODUCER**

ĐOÀN THỊ HỒNG NGỌC
Platinum Supply Chain
Trần Thị Thu & Đặng Duy Khánh



Amway | VIETNAM
**CHÚC MỪNG
SILVER
PRODUCER**

ĐOÀN THẾ ANH
Platinum Supply Chain
Đỗ Thị Nguyễn



Amway | VIETNAM
**Chúc mừng
SILVER PRODUCER**

**TRƯƠNG THỊ NGỌC LỢI
&
NGUYỄN THANH TÙNG**
Platinum Supply Chain
Founders Platinum Vũ Thị Ý & Bùi Quang Dũng



Amway | VIETNAM
**CHÚC MỪNG
GOLD
PRODUCER**

ĐỖ THỊ HÒA
Platinum Supply Chain
Diamond Nguyễn Thị Phương & Nguyễn Văn Sơn



Amway | VIETNAM
**CHÚC MỪNG
GOLD
PRODUCER**

**PHẠM THỊ HỒNG
&
VŨ VIỆT QUANG**
Platinum Supply Chain
Diamond Nguyễn Thị Phương & Nguyễn Văn Sơn



Amway | VIETNAM
**CHÚC MỪNG
GOLD
PRODUCER**

**VŨ VĂN TOÀN
&
GIÁP THỊ LOAN**
Platinum Supply Chain
Founders Platinum Vũ Thị Ý & Bùi Quang Dũng



Amway | VIETNAM
**CHÚC MỪNG
SILVER
PRODUCER**

NGUYỄN THỊ KIM THOA
Platinum Supply Chain
Founders Platinum Vũ Thị Ý & Bùi Quang Dũng



Amway | VIETNAM
**CHÚC MỪNG
SILVER
PRODUCER**

NGUYỄN THỊ HỒNG NHUNG
Platinum Supply Chain
Bùi Thị Hải & Nguyễn Chí Hiếu



Amway | VIETNAM
**CHÚC MỪNG
SILVER
PRODUCER**

**NGUYỄN THỊ XUYÊN
&
VŨ MẠNH HÙNG**
Platinum Supply Chain
Founders Platinum Vũ Thị Ý & Bùi Quang Dũng

THÁNG 4/2021

Amway | VIETNAM

Chúc mừng
SAPPHIRE



**NGUYỄN THỊ PHƯƠNG
&
NGUYỄN VĂN SƠN**

Platinum tuyển trên:
Diamond Vũ Thị Phúc

THÁNG 5/2022

Amway | VIETNAM

Chúc mừng
EMERALD



**NGUYỄN THỊ PHƯƠNG
&
NGUYỄN VĂN SƠN**

Platinum tuyển trên:
Diamond Vũ Thị Phúc

Amway

Chúc mừng

DIAMOND

THÁNG 8
2024



Nguyễn Thị Phương
& Nguyễn Văn Sơn

Platinum tuyển trên: Diamond Vũ Thị Phúc



Sức mạnh của niềm tin và sự tập trung là BÍ MẬT CỦA THÀNH CÔNG



Trước khi kinh doanh Amway, khi suy nghĩ rằng tôi chuyển đầu tư và tư vấn kế toán cho các doanh nghiệp. Thời điểm đầu, khi biết đến Amway thông qua người chị họ, chúng tôi chỉ nà nghi thử ca hoi nhưng sản phẩm Amway để cải thiện sức khỏe. Điều duy nhất từ những trải nghiệm đã giúp sức khỏe của gia đình chúng tôi thay đổi rất nhiều.

Chúng tôi nhận thấy cuộc sống bao năm nỗ lực, mặc dù có tiền nhưng không có thời gian, có tiền nhưng không có sức khỏe và không có sự đảm bảo. Niềm vọng cũng chúng tôi luôn ở sống tốt đẹp hơn" đã câu nói "Amway giúp mọi người hơn để chạm đến sự tò mò của chúng tôi. Chúng tôi nghiêm túc trải nghiệm các khóa sát Amway trong nước & nước ngoài, được chính Amway có một cách kiến tạo cuộc sống lành mạnh cho thân thể, nên chúng tôi đã ra quyết định kinh doanh và coi Amway là cơ hội Amway là sự sinh sống trong tâm đắc niềm tin và sự an tâm và đó, niềm tin về công ty, vợ chồng chúng tôi đã nỗ lực, kiên trì với nhóm của, và tri với những gì tốt nhất được rất nhiều kết quả.

Hôm nay, thành quả thực sự tốt đẹp, khi gặp nhiều người trao lại cho con cái. Đến thời điểm này, ước con chúng tôi đều ương gia kinh doanh Amway. Chúng tôi nhận được được nhiều trải nghiệm và giá trị tốt đẹp của Amway và hành trình 15 năm gần đây.

Ước mơ của vợ chồng từ thông qua Amway sẽ giúp được cho nhiều người có cuộc sống tốt đẹp hơn, khỏe mạnh hơn thậm chí theo như triết lý kinh doanh của hai nhà tổng sáng lập tập đoàn Amway.

Để có được thành công như ngày hôm nay vợ chồng chúng tôi xin chân thành cảm ơn tập đoàn Amway, ban giám đốc, các anh chị em nhân viên công ty chúng tôi. Cảm ơn hệ thống, các cấp lãnh đạo và các anh chị em trên đội nhóm, gia đình đã đồng hành cùng vợ chồng chúng tôi.

Chỉ cần bản thân trui với ước mơ của bạn, hãy kiên trì kiên định.

Hẹn gặp lại các anh chị trên đỉnh thành công!

Diamond Nguyễn Thị Phương & Nguyễn Văn Sơn

Silver Producer



04-2011

Gold Producer



06-2011

Platinum



10-2011

Founders
Founders Platinum



06-2014

Sapphire



03-2021

Founders
Sapphire



07-2022

Emerald



09-2022

07-2024



CẢM ƠN CÁC ĐỐI TÁC





NGƯỜI GIÀU
LẬP KẾ HOẠCH
CHO 3 THẾ HỆ.
NGƯỜI NGHÈO
LẬP KẾ HOẠCH
CHO MỖI TỐI THỨ 7.



MỤC TIÊU, KẾ HOẠCH, HÀNH ĐỘNG



THIẾT LẬP MỤC TIÊU THEO CHUẨN SMART



S

Specific/cụ thể. Mỗi mục tiêu phải rõ ràng, cụ thể

M

Measurable/đo được. Bao gồm chính xác số lượng, ngày để bạn có thể đo được thành công

A

Attainable/thực tế. Phải đảm bảo mỗi mục tiêu thiết lập thực tế, có thể đạt được, phải mang tính thử thách

R

Relevant/phù hợp. Mỗi mục tiêu phải phù hợp với cuộc sống riêng của bạn.

T

Time-bound/thời gian ràng buộc. Mỗi mục tiêu cần phải có khung thời gian, ngày kết thúc



CÁC LOẠI MỤC TIÊU

MỤC TIÊU LÀ VIẾT TRÊN XI MẮNG

1. Mục tiêu ngắn hạn:

Mục tiêu giờ, ngày, tuần, tháng

2. Mục tiêu trung hạn:

Mục tiêu năm

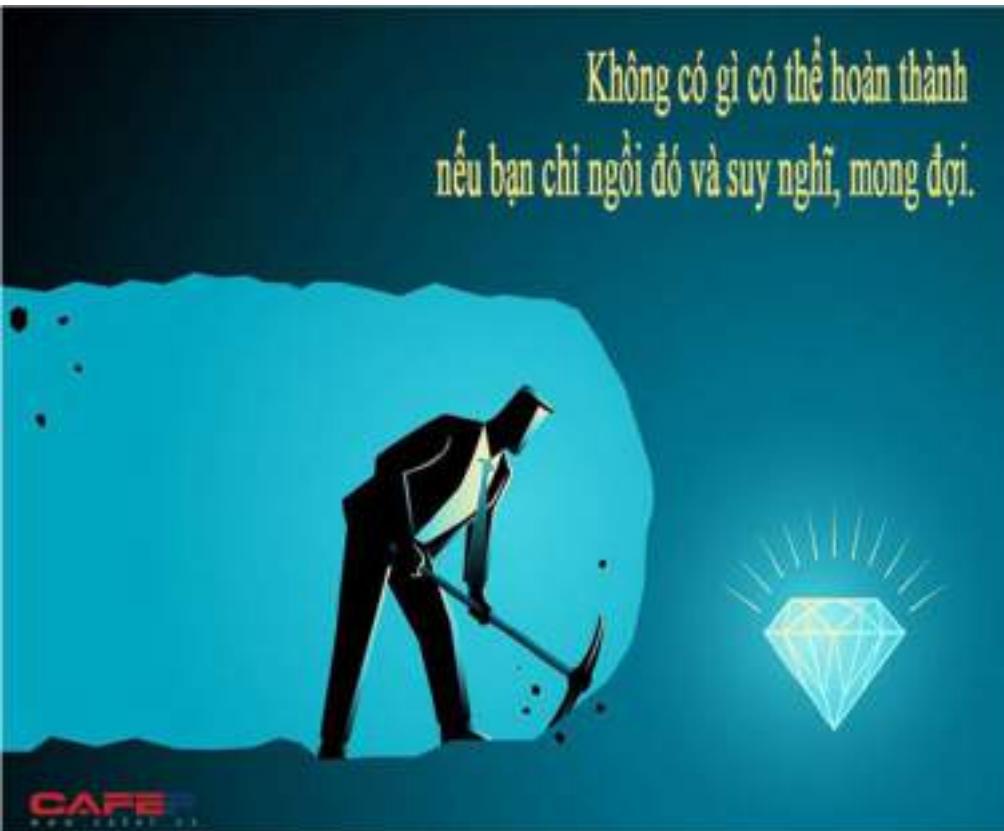
3. Mục tiêu dài hạn:

5 năm, 10 năm,
15 năm, 20 năm và mục tiêu cả đời

KẾ HOẠCH

- KẾ HOẠCH LÀ VIẾT TRÊN BÃI CÁT
- CHỦ ĐỘNG THIẾT KẾ BẢN VẼ CHO MỤC TIÊU CÙNG TUYẾN TRÊN TÍCH CỰC.
- LÊN KẾ HOẠCH CHI TIẾT CHO CÔNG VIỆC HÀNG NGÀY
- LUÔN CÓ PHƯƠNG ÁN/KẾ HOẠCH DỰ PHÒNG

HÀNH ĐỘNG



***Hành động là:** Làm việc làm hàng ngày để đạt được mục đích/mục tiêu đã đề ra (Wiki)

*Luôn ở trạng **thái hưng phấn nhất** để làm việc

***Bám sát kế hoạch**, mục tiêu để hành động

“LÀM ĐÚNG VIỆC VÀ TÌM ĐÚNG NGƯỜI”

• LIÊN TỤC LÀM 4S VÀ 1M

1. Study: Học tập (Công ty, hệ thống, đội nhóm, hhgđ)

2. Sale: Bán hàng trị bách bệnh (Bán quan niệm, bán kinh nghiệm và trải nghiệm cá nhân)

3. Sponsor: Bảo trợ định gang sơn

4. Service: Chăm sóc được thiên hạ (Chăm sóc từ tâm)

5. Meeting: Hội họp đầy đủ (No meeting no Amway-
Không họp không nhả Amway)

MỤC TIÊU, KẾ HOẠCH, HÀNH ĐỘNG



MỤC TIÊU, KẾ HOẠCH, HÀNH ĐỘNG





- 1.KHI NÀO DIAMOND (6 NHÁNH PL)
2. A70 BẠN SẼ LÀ DANH HIỆU GÌ (2029 KỶ NIỆM AMWAY 70 NĂM TẠI ADA MICHIGAN, TỪ DIAMOND TRỞ LÊN ĐƯỢC ĐẾN ADA MICHIGAN THAM DỰ)
3. KHI NÀO LÊN FC?

CHÚC ANH CHỊ HOÀN THÀNH MỤC TIÊU!







NỘI DUNG CHƯƠNG TRÌNH HỘI THẢO QUY HOẠCH CUỘC ĐỜI

Thời gian: 07h15 – 20h00 ngày 13 tháng 09 năm 2026

Địa điểm: Hội trường tầng 5, Hồ Núi Cốc Plaza Hotel, Xã Đại Phúc, Thái Nguyên.

Số lượng người tham dự: 100 người

Người tổ chức: Lê Mạnh Hoạch

I. Nội dung:

- Chia sẻ “Khoa học về Quy hoạch cuộc đời”
- Chia sẻ “Giá trị và sự lựa chọn sự nghiệp”
- Chia sẻ “Tiềm năng ngành chăm sóc sức khỏe”
- Giới thiệu sản phẩm Amway
- Chia sẻ “Giá trị thành công cùng Amway”
- Chia sẻ “7 bước làm Amway”

II. Chương trình:

Thời lượng	Báo cáo viên	Nội dung trình bày
07.15 – 08.00	MC	Đón khách Khai mạc nội dung chương trình
08.00 – 10.00	Cao Mạnh Song	Chia sẻ “Khoa học về Quy hoạch cuộc đời” (Dựa theo tài liệu trình chiếu: “Khoa học về quy hoạch cuộc đời”)
10.00 – 10.15		Giải lao
10.15 – 11.45	Sầm Hải Vân	Chia sẻ “Giá trị và sự lựa chọn sự nghiệp” (Dựa theo tài liệu trình chiếu: “Giá trị và sự lựa chọn sự nghiệp”)
11.45 – 13.15		Nghỉ trưa
13.15 – 13.30		Đón khách
13.30 – 15.30	Nguyễn Thị Nga	Chia sẻ “Tiềm năng ngành chăm sóc sức khỏe” (Dựa theo tài liệu trình chiếu: “TIỀM NĂNG NGÀNH CSSK CHỦ ĐỘNG QHCD”)
15.30 – 17.00	Nguyễn Hải Long	Giới thiệu sản phẩm Amway
17.00 – 17.45		Nghỉ chiều tối
17.45 – 18.00		Đón khách
18.00 – 19.00	Nguyễn Thị Việt Nga	Chia sẻ “Giá trị thành công cùng Amway” (Dựa theo tài liệu trình chiếu: “Câu chuyện thành công Triple Diamond Nguyễn Thị Việt Nga”)
19.00 – 19.45	Nguyễn Thị Lành	Chia sẻ “7 bước làm Amway” (Dựa theo tài liệu: “Các bước làm theo quy trình hệ thống Excellent”)
19.45 – 20.00		Kết thúc chương trình



KỊCH BẢN CHƯƠNG TRÌNH HỘI THẢO QUY HOẠCH CUỘC ĐỜI

Thời gian: 07h15 – 20h00 ngày 13 tháng 09 năm 2026

Địa điểm: Hội trường tầng 5, Hồ Núi Cốc Plaza Hotel, Xã Đại Phúc, Thái Nguyên.

Số lượng người tham dự: 100 người

Người tổ chức: Lê Mạnh Hoạch

Thời lượng	Báo cáo viên	Nội dung trình bày
07.15 – 08.00	MC	Đón khách Khai mạc nội dung chương trình Chia sẻ “Khoa học về quy hoạch cuộc đời” (Dựa theo tài liệu trình chiếu: “Khoa học về quy hoạch cuộc đời”) Xin kính chào quý vị, tên tôi là Cao Mạnh Song. Hôm nay, tôi xin chia sẻ với các quý vị về chủ đề khoa học về quy hoạch cuộc đời. Mở đầu với một câu nói “Chất lượng cuộc sống của bạn phụ thuộc vào những câu trả lời về chính mình” Đối thoại với chính mình: 5W-1H. Có 6 câu hỏi: 1. Why: Tại sao? Sứ mệnh cuộc đời của bạn? 2. What: Cái gì? Ước mơ/Mục tiêu cuộc sống của bạn? 3. Who: Ai? Bạn muốn trở thành ai? 4. Where: Nơi nào? Sống/ làm việc/ du lịch 5. When: Khi nào? Ngắn, trung, dài hạn 6. How: Làm thế nào? Kế hoạch hành động Trước tiên xem chúng ta đang ở đâu: Theo thống kê của Cia.gov thống kê 7 tỉ người trên thế giới thì có: 1,9 tỉ là trẻ nhỏ; 1,7 tỉ làm nghề phục vụ; 1,4 tỉ làm nông nghiệp; 800 triệu công nhân; 577 triệu người ở tuổi về hưu; 430 triệu thất nghiệp; hơn 400 triệu là doanh nhân. Vậy bạn đang ở đâu? Cũng theo thống kê 78 năm cuộc đời, người ta tính rằng: Nếu sống 78 năm cuộc đời thì trung bình có 28,5 năm để ngủ (1/3 cuộc đời); 10,5 năm làm việc; 9 năm chơi game, mạng xã hội, xem tivi; 6 năm làm việc nhà; 4 năm để ăn uống; 2,5 năm tắm rửa vệ sinh; 2,5 năm shopping mua sắm; 1,5 năm chăm sóc con cái; 1,3 năm đi chuyển. Vậy còn lại 9 năm bạn sẽ làm gì? Để thực hiện 1 hành trình cuộc đời, khoa học cũng có nhiều cách phân chia. - Cách thứ 1: Phân chia theo độ tuổi: Còn nhỏ rồi đến đi học, đi làm, nghỉ hưu, già và chết. Hoặc theo chu kỳ tuổi với nữ là 7 năm và nam là 8 năm 1 chu kỳ. - Cách thứ 2: Phân chia theo giai đoạn: Giai đoạn bất chước, Tự khám phá; Toàn tâm toàn ý và Di sản. - Cách thứ 3: Phân chia theo thời kỳ: Thời kỳ sinh tồn; Sinh sống và Sinh mệnh. Và ngày nay, khoa học Quy hoạch cuộc đời được định hướng theo một bánh xe có 8 khía cạnh: - Sức khỏe - Phát triển bản thân
08.00 – 10.00	Cao Mạnh Song	

		- Sự nghiệp và Tài chính - Gia đình - Bạn bè - Khám phá - Cho đi - Nội tâm. 1. Để có sức khỏe tối ưu cần 4 yếu tố với 4 câu hỏi: - Có sống vui vẻ lạc quan mỗi ngày không? - Giờ giấc ăn uống, sinh hoạt, nghỉ ngơi có điều độ theo đồng hồ sinh học tự nhiên hay không? - Có vận động tối thiểu 30 phút/ngày hay đi bộ trên 6000 bước/ngày không? - Có ăn đủ nhóm chất dinh dưỡng và đủ lượng khuyến nghị hàng ngày không? 2. Phát triển bản thân trả lời 3 câu hỏi: - Đánh giá các kỹ năng sống cơ bản đủ tự tin hay không? (giao tiếp, thuyết trình, thiết lập mục tiêu, kế hoạch, quản lý thời gian & tài chính, xử lý khủng hoảng, thích nghi,...) - Các kỹ năng chuyên môn có tự tin để làm việc hay không? - Có bằng cấp nghề nghiệp đáp ứng công việc hay không? 3. Sự nghiệp và Tài chính - Đã có sự nghiệp đam mê để theo đuổi cả đời chưa? - Có dòng tiền để cân bằng cuộc sống cơ bản đầy đủ chưa? - Giữa sự nghiệp và tài chính có liên quan đến nhau hay không? 4. Gia đình - Có năng lực tài chính để đảm bảo cuộc sống cho gia đình chưa? - Có dành thời gian cần thiết cho gia đình hay chưa? - Có thể vận hành gia đình tự lập hay chưa? 5. Bạn bè/mối quan hệ - Có những người bạn cùng chung chí hướng mục tiêu hay chưa? - Những lúc vui buồn có ai để chia sẻ hay không? - Khi gặp khó khăn thì có người sẵn sàng trợ giúp hay không? 6. Khám phá trải nghiệm thế giới - Đã đi hết tất cả tỉnh thành chưa? - Đã đi được bao nhiêu quốc gia trên thế giới? - Nếu thích đi đâu có thể đi hay không? 7. Cho đi - Có khả năng tài chính để giúp đỡ người khác khi khó khăn tối thiểu là bữa ăn hay không? - Có thể giúp cho người khác có một công việc và sự nghiệp để mưu sinh hay không? - Có thể cho người khác lời khuyên hữu ích hoặc ở bên cạnh khi họ gặp khó khăn hay không?
--	--	--

		8. <i>Tự do nội tâm</i> - Khi làm bất kỳ việc gì tâm có bị ràng buộc với kết quả hay không? (đạt được thì vui, không đạt được thì buồn) - Khi bất kỳ ai nói gì thì tâm còn bị chi phối bởi lời nói ngoại cảnh hay không? - Nếu ngày mai phải ra đi bạn còn gì nuối tiếc hay không? <i>Bài tập 1:</i> Bạn hãy tự chấm điểm cho bánh xe cuộc đời của mình theo sự cảm nhận của tự bản thân bạn với thang điểm hài lòng tối đa là 10. Bạn hãy tự đánh giá trực trạng tài chính từ: Nguồn thu nhập, chi tiêu hàng tháng và tích lũy hiện nay. Bạn hãy tính thu nhập tối thiểu hàng tháng cần có để đảm bảo có số dư tích lũy cho tương lai. <i>Bài tập 2:</i> Về nhà hãy thực hành theo quy tắc phân chia chi tiêu theo 6 chiếc hộp tài chính. Câu hỏi thiết kế ước mơ: 1. Bạn muốn có bao nhiêu tiền trong 10 năm tới? 2. Bạn muốn có nhà, xe và tiện dụng trong cuộc sống như thế nào? 3. Bạn muốn cho con cái học tập ở đâu? 4. Bạn muốn đi du lịch nơi nào? 5. Nếu tiền không còn là vấn đề, bạn muốn làm điều gì? 6. Nếu còn sống 1 năm khỏe mạnh, bạn muốn làm điều gì? 7. Điều gì bạn không muốn xảy ra trong cuộc đời mình? 8. 3 người mẫu hình trong cuộc sống của bạn là ai? <i>Bài tập 3:</i> Hãy viết ra 100 ước mơ cuộc đời của bạn. Viết ước mơ theo bánh xe cuộc đời. Vậy vì sao chúng ta lại không đạt điểm 10? Một thí nghiệm khoa học cho thấy: Một con bọ chét dài chưa đầy 1,5mm, nhưng chỉ bằng một cú nhảy, nó có thể tiến xa hơn 30cm, hoặc nhảy cao tới 19cm. Hãy tưởng tượng: Nếu là bạn, độ cao mà bạn phải vượt qua là tòa nhà chọc trời... 65 tầng! Để thành công cần thay đổi $\Rightarrow$ vượt ra khỏi vùng an toàn. Chúng ta có thể trải nghiệm bài học câu chuyện về đại bàng. Chim đại bàng có tuổi thọ cao nhất trong các loài chim. Đại bàng có thể sống tới 70 năm. Nhưng để có thể đạt đến độ tuổi đó, nó phải trải qua một sự quyết định thay đổi rất khó khăn vào độ tuổi 40. Bộ móng vuốt của đại bàng không còn sắc nhọn để bắt mỗi được nữa. Cái mỏ sắc nhọn cũng đã bị cong và mòn đi. Đôi cánh già nua và nặng nhọc vì những lông vũ dày đặc cản trở đại bàng, làm nó rất nặng nề khi bay. Và khi đó, đại bàng chỉ còn lại 2 sự lựa chọn duy nhất: chết vì đói hoặc ... trải qua quá trình thay đổi đau đớn kéo dài tới 150 ngày. Giai đoạn này đòi hỏi nó phải bay lên 1 đỉnh núi cao và ngồi ở trong tổ. Rồi bắt đầu mổ vào tầng da cho đến khi cái mỏ cong và cùn bị gãy. Trong lúc chờ đợi chiếc mỏ mới mọc lại, đại bàng sẽ bé gãy móng vuốt của mình. Sau khi móng đã mọc trở lại, đại bàng bắt đầu nhổ đi từng chiếc lông già nua trên người. Và sau 5
--	--	--

		thắng, chim đại bàng bắt đầu cất cánh bay, hồi sinh và tiếp tục sống. Thêm 30 năm nữa... Châm ngôn có câu: Kẻ thù của một cuộc sống tuyệt vời là một cuộc sống tốt. Vậy: Bạn đã sẵn sàng để thay đổi? Để thực hiện được sự thay đổi này bạn cần giải quyết câu hỏi: Cho đến lúc này điều gì khiến bạn phân vân, lưỡng lự, muốn làm nhưng chưa làm được? Điều gì đang khiến bạn tiêu hao năng lượng? Nhanh chóng giải quyết! <i>Bài tập 4:</i> Hãy thực hành 30 điều bạn sẽ dừng lại và 30 điều bạn sẽ làm để thiết lập những thói quen tốt. <i>Tổng kết:</i> yếu tố quyết định sự thay đổi 1. Chính bản thân bạn hạ quyết tâm 2. Ước mơ đủ lớn 3. Nỗi sợ đủ lớn 4. Thói quen hành động 5. Cơ hội để thành công 6. Môi trường hỗ trợ Tôi tin là các bạn sẽ có thể tạo ra sự thay đổi tích cực này. Chúc các bạn thành công!
10.00 – 10.15		Giải lao
10.15 – 11.45	Sầm Hải Vân	Chia sẻ “Giá trị và sự lựa chọn sự nghiệp” <i>(Dựa theo tài liệu trình chiếu: “Giá trị và sự lựa chọn sự nghiệp”)</i> Xin chào các anh chị đã có mặt tại chương trình ngày hôm nay. Xin tự giới thiệu, tên tôi là Sầm Hải Vân. Vân tốt nghiệp Đại học Dược Hà Nội, có 5 năm làm việc cho một hãng dược đa quốc gia. Cả hai vợ chồng từng có công việc ổn định, thu nhập tốt – điều mà nhiều người mơ ước. Nhưng chúng tôi dần nhận ra công việc tốt chưa chắc mang lại cuộc sống tốt. Hai vợ chồng quyết định bước ra khỏi vùng an toàn, bắt đầu tự doanh trên sàn thương mại điện tử quốc tế. Tự kinh doanh là chuỗi ngày đối mặt với vô vàn khó khăn, áp lực và rủi ro. Có những lúc đạt được thành công, nhưng lại không thể duy trì lâu dài. Quan trọng hơn, guồng quay bận rộn kéo dài khiến sức khỏe của cả hai ngày một đi xuống. Và rồi, điều đáng tiếc nhất là chúng tôi dần đánh mất sự “kết nối” với nhau trong chính cuộc hôn nhân của mình. Chúng tôi vô cùng biết ơn vợ chồng bảo trợ trực tiếp – Founder Platinum Nguyễn Thị Minh Hạnh và Trần Quang Hiếu. Từ những người xa lạ, anh chị đã trao cho chúng tôi một cơ hội thông qua việc giới thiệu sản phẩm Amway. Chính từ việc sử dụng sản phẩm, vợ chồng chúng tôi dần cải thiện sức khỏe, lấy lại vóc dáng và năng lượng sống. Nhưng giá trị lớn hơn cả là khi chúng tôi hiểu rằng, đằng sau những sản phẩm ấy là một cơ hội kinh doanh thực sự. Chúng tôi bắt đầu tìm hiểu, từng bước học hỏi và nắm bắt. Càng làm, chúng tôi càng nhìn thấy hy vọng trong một công việc liêm chính, công bằng, với tiềm năng phát triển không giới hạn. Một công việc không chỉ tạo ra thu nhập, mà còn có thể xây dựng giá trị bền vững và thừa kế cho thế hệ sau. Điều quý giá hơn nữa, là hành trình này đã giúp vợ

chồng chúng tôi tìm lại được sự gắn kết trong gia đình – điều mà những công việc trước đây chưa từng mang lại. Chúng tôi cũng xin gửi lời biết ơn sâu sắc tới Công ty Amway Việt Nam và Ban Giám đốc đã luôn hỗ trợ, đồng hành trong suốt chặng đường vừa qua. Biết ơn hệ thống, các thầy cô đã tận tâm xây dựng những chương trình đào tạo, các lớp học giá trị. Và biết ơn tất cả anh chị em tuyển trên, tuyển dưới đã cùng nhau tạo nên một môi trường học tập – phát triển tích cực, nơi mỗi người đều có cơ hội trở nên tốt hơn mỗi ngày.

Hôm nay tôi muốn chia sẻ cùng các anh chị một cơ hội, một công cụ để các anh chị tham khảo và lựa chọn, biết đâu nó là một công cụ rất tốt để giúp các anh chị hoàn thiện bánh xe cuộc đời của mình mỗi ngày một tròn hơn và lớn hơn. Bởi đây cũng là một lựa chọn, khi mình quyết định làm mình mới biết mình rất may mắn.

Các thầy cô đã dạy: Lựa chọn quan trọng hơn nỗ lực. Bất kỳ công việc nào cũng cần phải nỗ lực. Nhưng rất nhiều người rất nỗ lực mà chưa thành công. Cho nên trước khi nỗ lực chúng ta cần phải có lựa chọn đúng. Lựa chọn đúng có nghĩa là thế nào? Năng lực của mình chỉ góp vào thành công một phần thôi. Còn yếu tố quyết định đó là lựa chọn. Bạn làm bất kỳ công việc nào cũng cần nắm được 3 yếu tố:

- + Xu hướng
- + Thị trường
- + Năng lực của chúng ta

Chúng ta giỏi nhưng chúng ta đi theo mớ kinh doanh 1 thị trường không lớn thì kết quả kinh doanh của chúng ta không thể lớn. Năng lực chúng ta lớn như nào nhưng chúng ta chọn nhầm xu hướng thì cũng rất khó phát triển.

Lựa chọn về công việc kinh doanh, chúng ta có thực sự hiểu nó hay không? Chúng ta có tìm hiểu để xác định: Lựa chọn Amway có phải là một lựa chọn tốt nhất đối với chúng ta hay không?

Hôm nay mỗi chúng ta đến đây theo một suy nghĩ riêng nhưng cần phải chọn kinh doanh tốt trước, sau đó chúng ta tập trung vào nó thì hiệu quả sẽ cao hơn.

1. Lựa chọn xu hướng:

Trên thế giới có nhiều xu hướng ngành nghề xảy ra,

Những xu hướng đó nó tạo ra những doanh nghiệp lớn, mỗi doanh nghiệp lớn nó sẽ tạo ra hệ thống kinh doanh lớn, những người nắm được xu hướng đó thì sẽ tạo ra cơ hội bùng nổ bứt phá một ngành nghề kinh doanh nào đó. Những ai nắm được xu hướng như cuối lên đầu một ngọn sóng, có những ngành nghề dần dần sẽ biến mất.

Lựa chọn kinh doanh nào theo xu hướng lớn thì sẽ phát triển? Hiện nay xu hướng đang phát triển rất mạnh là xu hướng online to offline

Giai đoạn gần đây, các anh chị đã thấy rất nhiều trang thương mại điện tử mà hàng hoá được bán qua những trang

đó.

Nó tạo ra ngành công nghiệp kinh doanh dựa trên nền tảng online. Doanh số rất lớn và nó cũng ảnh hưởng lớn tới những doanh nghiệp thuần túy làm offline, nó sẽ lấy rất nhiều khách hàng của những người làm offline. Chính vì vậy, có rất nhiều người online đang kiếm tiền rất tốt, nhưng có nhiều doanh nghiệp offline đang phá sản.

Thực trạng những người kinh doanh bán sản phẩm online thì doanh thu không ổn định vì sản phẩm của họ không tốt lắm. Chính vì vậy, xu hướng ổn định là xu hướng online to offline.

Tức là các doanh nghiệp đã xây dựng được nền tảng online rồi thì phải quay lại củng cố các phân liên quan đến chất lượng sản phẩm và những gì liên quan đến offline thì hệ thống khách hàng sẽ lớn và duy trì được lượng khách hàng đó. Do đó doanh nghiệp đó sẽ ổn định và phát triển mạnh.

Theo xu hướng online to offline, Amway cũng phát triển theo hướng này. Amway đã có gần 70 năm nghiên cứu và phát triển chất lượng sản phẩm với hàng nghìn bằng phát minh sáng chế. Họ đã tạo ra được nền tảng offline rất vững vàng. Amway có sức mạnh hệ thống là những Nhà phân phối chia sẻ => Người ta gọi là nền kinh tế chia sẻ.

Amway đang chuyển mình sang dùng đòn bẩy thật lớn đó là kết nối online với nền tảng sản phẩm thật sự chất lượng tốt đã vững gần 70 năm rồi với hệ thống cơ sở hạ tầng nhà máy, trung tâm phân phối ở khắp các nước với cơ sở vật chất đầy đủ và bài bản. Amway nghiên cứu chuyên sâu về chất lượng.

Sản phẩm chất lượng tốt, giá hơi cao so với thu nhập người Việt Nam nhưng dựa trên những tiêu chí chung của các nước phát triển chất lượng cao

Khi thu nhập người Việt Nam tăng lên thì chắc chắn người Việt Nam sẽ dùng và họ rất mong muốn được sử dụng sản phẩm chất lượng cao như của Amway.

Để mở rộng thị trường đó một cách mạnh mẽ thì Amway đang đẩy mạnh hệ thống online, dành ngân sách rất lớn để thay đổi nền tảng công nghệ, nền tảng kết nối hệ phần mềm để tạo điều kiện cho các Nhà phân phối của chúng ta dần dần sẽ phát triển theo kênh online để tạo ra phễu khách hàng thật lớn từ đó sẽ tiếp cận để chăm sóc khách hàng offline => Từ đó sẽ tạo ra được đòn bẩy lớn khi chúng ta phát triển theo hướng Online to Offline

2. Lựa chọn ngành nghề:

Trên thế giới có ngành nghề đang đi lên nhưng cũng có ngành nghề đang đi xuống. Hiện nay có AI (trí tuệ nhân tạo) nó sẽ bao trùm rất nhiều kiến thức, rất nhiều ngành nghề nên sẽ ảnh hưởng đến công ăn việc làm của rất nhiều ngành nghề khác nhau. Sẽ có những ngành nghề bị thay thế toàn bộ, nhưng cũng có những ngành nghề phát triển.

		Nếu chúng ta rơi vào ngành nghề phát triển chúng ta cũng sẽ phát triển cùng ngành nghề đó. Năng lực chúng ta như cái cây, nếu chúng ta được phát triển trong một môi trường tốt, một ngành nghề đang phát triển thì chúng ta sẽ lớn như cây cổ thụ. Nếu chúng ta không chọn đúng ngành nghề, chọn ngành nghề kém phát triển thì nó sẽ như cây bonsai => Bản chất ngành nghề nó như một môi trường lớn. Nếu chúng ta giỏi nhưng chọn sai xu hướng, chúng ta nỗ lực nhưng chúng ta sẽ là người sống sót sau cùng của ngành nghề đó => chết vẫn là chết Nếu chúng ta gặp ngành đó đang đi lên, dù chúng ta không giỏi, không thông minh lắm nhưng chúng ta sẽ là người thành công cuối cùng => thành công vẫn là thành công => Lựa chọn ngành nghề rất cần thiết và đôi khi chúng ta vì thích chuyên môn của mình mà chúng ta không dám học tập để chuyển đổi sang hướng có tương lai. Nên đôi khi chúng ta bỏ qua sở thích của mình, chúng ta dám thay đổi dám học tập để chuyển đổi sang ngành nghề có tương lai Trên thế giới có rất nhiều ngành đang phát triển: + Ngành bảo vệ môi trường: chi phí để bảo vệ môi trường rất lớn. Amway cũng là một công ty được liên hợp quốc trao giải bảo vệ môi trường. Sản phẩm Amway từ những năm 1960 đã tung ra sản phẩm hữu cơ đậm đặc tẩy rửa an toàn cho môi trường + Ngành hàng tiêu dùng: Là ngành hàng thật sự rất lớn, rất tiềm năng. Doanh thu rất lớn nhưng cũng cạnh tranh rất kinh khủng. Xu hướng hàng tiêu dùng càng ngày càng lớn hơn, nhưng cơ hội đều thuộc về tay những ông lớn, nó không có cửa cho những người kinh doanh nhỏ 4 kênh phân phối của hàng tiêu dùng: siêu thị, siêu thị cao cấp, cửa tiệm liên kết, bán hàng trực tiếp. Bán hàng trực tiếp là một cách phân phối hàng tiêu dùng rất hiệu quả đối với các sản phẩm chất lượng tốt bởi nó cắt giảm các chi phí trung gian, và đặc biệt hơn nó tạo điều kiện cho những người kinh doanh nhỏ bé có thể có cơ hội kinh doanh phân phối những mặt hàng tiêu dùng chất lượng cao, chất lượng vượt trội khác biệt Amway là một trong những công ty kinh doanh hàng tiêu dùng rất lớn, tự sản xuất hơn 450 sản phẩm. Amway đầu tư nghiên cứu rất sâu và đầu tư chi phí để nâng cao chất lượng sản phẩm phục vụ mọi đối tượng, khách hàng. + Dòng sản phẩm đồ gia dụng công nghệ cao chất lượng cao, trong tương lai thì người Việt Nam mình sẽ dùng nhiều hơn + Dòng chăm sóc cá nhân + Dòng sản phẩm công nghệ cao rất chất lượng vượt trội về công nghệ để phục vụ cho sức khỏe Chúng ta may mắn được hợp tác với Amway - 1 ông lớn trong lĩnh vực ngành hàng tiêu dùng chất lượng cao. Nhưng
--	--	--

	ông lớn ấy lại cho những cá nhân nhỏ bé như chúng ta có cơ hội hợp tác phân phối làm thị trường. + Ngành chăm sóc sức khỏe: Amyay đầu tư nghiên cứu chuyên sâu - Thương hiệu Nutrilite + Ngành làm đẹp: Là ngành trong tương lai rất phát triển. Thương hiệu Artistry 3. <i>Lựa chọn thời gian:</i> Đa số con người bận rộn vì lợi ích trước mắt, thiếu số lập nền móng cho 10 năm sau khi mình dành thời gian cho Amway thì kết quả thực sự rất tốt. 4. <i>Lựa chọn nghề nghiệp:</i> + Làm công ăn lương: Bản chất chúng ta được đào tạo về một chuyên môn nào đó: giáo viên, bác sĩ... sau đó tìm 1 công ty nào đó và làm việc => Nghèo + Làm tư: Những người bứt phá ra mở kinh doanh riêng giỏi chuyên môn => Vất vả Hai nhóm này chiếm 90% con người trong xã hội + Làm chủ: những người không giỏi chuyên môn nhưng họ biết cách xây dựng công ty, họ xây doanh nghiệp và thuê người điều hành khi họ đi vắng nhưng doanh nghiệp vẫn vận hành => Giàu có và rảnh rỗi Chúng ta làm thuê hoặc làm tư thì chúng ta rất khó để mở doanh nghiệp lớn được => Amway cho chúng ta cơ hội xây dựng doanh nghiệp riêng cho mình thông qua xây dựng hệ thống khách hàng 5. <i>Lựa chọn phương pháp:</i> + Dùng công cụ để kiếm tiền: • Dùng sức • Dùng đòn bẩy: Lao động, vốn, khách hàng, bản quyền Amway: cho chúng ta cơ hội xây dựng hệ thống làm chủ: Lao động: Không phải trả lương Vốn: cần ít Khách hàng: toàn dân, không giới hạn Bản quyền kênh phân phối + Thu nhập tích lũy: Kiên trì chia sẻ, tích lũy khách hàng Phương thức phân phối của Amway như thế nào? Hàng hóa bình thường khi sản xuất ra được phân phối thông qua rất nhiều cấp trung gian như tổng đại lý, đại lý khu vực, đại lý bán buôn, bán lẻ, quảng cáo, vận chuyển... Mỗi cấp đều lãi 1 ít, nên chi phí bị đội lên ngày càng cao (chiếm từ 60%-80% giá bán ra của sản phẩm) - Và người tiêu dùng là người phải chi trả tất cả - hàng hóa bình thường được phân phối qua nhiều cấp và càng ngày giá càng bị đội lên Do đó từ năm 1959, Amway không phân phối qua hình thức trên mà khi sản xuất ra hàng hóa Amway sẽ để tại các kho, các trung tâm phân phối, các siêu thị và bán thông qua 1 nhà phân phối trực tiếp đến tay khách hàng - bán hàng trực tiếp: Ví dụ: Tôi là Nhà phân phối Amway, tôi sẽ mua hàng của công ty Amway và bán trực tiếp cho khách hàng
--	--

	của tôi. Khi tôi giới thiệu cho anh làm Nhà phân phối, anh không mua hàng của tôi mà cũng mua trực tiếp tại Amway và bán cho khách hàng của anh. Mô hình này cả 3 bên cùng có lợi - Nếu là khách hàng thì sẽ được tư vấn tận nơi, giao hàng tận nơi, và trả lại nếu không thích - Khách hàng có thể trở thành Nhà phân phối: Được dùng hàng giảm giá từ 10% trở lên và được quyền kinh doanh. Nhà phân phối được làm thay tất cả các khâu lưu thông như bán lẻ, bán buôn, quảng cáo và được nhận tất cả các loại hoa hồng trả cho khâu đó. Amway trả cho hệ thống nhà phân phối gần 40%. - Công ty Amway: Không phải lo khâu lưu thông công kênh có thể để tập trung vào sản xuất, nâng cao chất lượng sản phẩm, tăng khả năng cạnh tranh trên thị trường. Mô hình hợp tác kinh doanh của Amway là đối tác phân phối trực tiếp. Amway lo toàn bộ các khâu như: Nhà máy sản xuất, siêu thị kho hàng, phát triển sản phẩm, hệ thống thông tin, quản trị nhân sự, đăng ký pháp nhân,... Còn chúng ta chỉ làm khâu duy nhất là phát triển mạng lưới khách hàng và Nhà phân phối. Khi hệ thống tiêu dùng phát triển ổn định trở thành tài sản có thể cho tặng và thừa kế. Khi hợp tác với Amway, Nhà phân phối có cơ hội kiếm tiền thông qua sơ đồ trả thưởng hơn 10 loại hoa hồng các loại. 1. Lợi nhuận bán lẻ 10% 2. Hoa hồng thành tích 3-21% 3. Hoa hồng Ruby 2% 4. Hoa hồng Lãnh đạo 6% 5. Hoa hồng Hỗ trợ bảo trợ 2% 6. Hoa hồng phát triển hệ thống 1% 7. Hoa hồng Emerald 8. Hoa hồng Diamond 9. Hoa hồng Diamond Plus 10. Phần thưởng tiền mặt một lần. Từ 11/2020 có thêm 05 loại tiền thưởng Coreplus 1. Lợi nhuận bán lẻ 10%: Mua 100 - bán 110. 2. Hoa hồng thành tích tháng (HHTT) từ 3%-21% được tính như sau: Amway quy đổi các sản phẩm thành điểm (PV). Cứ mỗi điểm trị giá 26.800 VNĐ trước thuế VAT. BV là Doanh số bán hàng (tính theo đơn vị triệu đồng) <table><tr><td>3%:</td><td>200 điểm tương đương doanh số 5.36 triệu đồng</td></tr><tr><td>6%:</td><td>600 điểm tương đương doanh số 16 triệu đồng</td></tr><tr><td>9%:</td><td>1200 điểm tương đương doanh số 32.2 triệu đồng</td></tr><tr><td>12%:</td><td>2400 điểm tương đương doanh số 64.3 triệu đồng</td></tr><tr><td>15%:</td><td>4000 điểm tương đương doanh số 107,2 triệu đồng</td></tr><tr><td>18%:</td><td>7000 điểm tương đương doanh số 187,6 triệu đồng</td></tr><tr><td>21%:</td><td>10.000 điểm tương đương doanh số 268 triệu đồng</td></tr></table> Ngoài ra NPP có cơ hội nhận thêm tiền thưởng CorePlus được tính như sau: 1. Tiền thưởng bán hàng cá nhân CSI 10%: NPP có	3%:	200 điểm tương đương doanh số 5.36 triệu đồng	6%:	600 điểm tương đương doanh số 16 triệu đồng	9%:	1200 điểm tương đương doanh số 32.2 triệu đồng	12%:	2400 điểm tương đương doanh số 64.3 triệu đồng	15%:	4000 điểm tương đương doanh số 107,2 triệu đồng	18%:	7000 điểm tương đương doanh số 187,6 triệu đồng	21%:	10.000 điểm tương đương doanh số 268 triệu đồng
3%:	200 điểm tương đương doanh số 5.36 triệu đồng														
6%:	600 điểm tương đương doanh số 16 triệu đồng														
9%:	1200 điểm tương đương doanh số 32.2 triệu đồng														
12%:	2400 điểm tương đương doanh số 64.3 triệu đồng														
15%:	4000 điểm tương đương doanh số 107,2 triệu đồng														
18%:	7000 điểm tương đương doanh số 187,6 triệu đồng														
21%:	10.000 điểm tương đương doanh số 268 triệu đồng														

		thành tích: 0-9% được nhận thêm 10% doanh số khách hàng nhà phân phối. Cách tính như sau: NPP 0%: 10% Doanh số KHNPP NPP 3%: 7% Doanh số KHNPP NPP 6%: 4% Doanh số KHNPP NPP 9%: 1% Doanh số KHNPP 2. <i>Tiền thưởng Bronze Foundation 15%</i> Hoa hồng thành tích hàng tháng cho NPP đạt thành tích từ 9-12% trong 12/18 tháng kể từ lần đầu nhận danh hiệu khi đạt đủ điều kiện có đủ 3 nhóm đạt thành tích từ 3% trở lên. 3. <i>Tiền thưởng Bronze Builder 20%</i> Hoa hồng thành tích hàng tháng cho NPP đạt thành tích từ 15-18% trong 12/18 tháng kể từ lần đầu nhận danh hiệu khi đạt đủ điều kiện có đủ 3 nhóm đạt thành tích từ 6% trở lên. 4. <i>Tiền thưởng PQ 10-30%</i> cho NPP đã đạt thành tích 21% năm tài chính trước và duy trì thành tích 21% và tăng số tháng đạt 21% năm tài chính sau. 5. <i>Tiền thưởng FQ 10-30%</i> cho NPP đã có nhóm tuyển dưới đạt thành tích 21% năm tài chính trước và duy trì thành tích 21% và tăng số tháng đạt 21% năm tài chính sau. - Tháng thứ 1: Chúng ta tiêu dùng cho bản thân 4 triệu và chia sẻ cho 4 người bạn, mỗi người sử dụng 4tr sản phẩm (Lưu ý: Đây chỉ là ví dụ, Chứ công ty không yêu cầu phải mua 4 triệu tiền sản phẩm). Tổng doanh số cả nhóm là 20triệu, Theo bảng HHTT Amway thưởng cho nhóm là 6%. Chúng ta có thu nhập là 1.2 triệu và được thưởng thêm 0.64triệu tiền thưởng Core plus. Tổng cộng chúng ta nhận được: 1.8Triệu - Tháng thứ 2: Chúng ta vẫn tiêu dùng 4triệu. 4 người bạn dùng sản phẩm thấy tốt, họ chia sẻ cho 4 người bạn khác, mỗi người dùng 4triệu. Tổng doanh số cả nhóm là 84 triệu. Amway thưởng cho cả nhóm HHTT là 12%, Sau khi trừ đi nhóm dưới lĩnh 6%, Còn lại chúng ta được 5.3triệu, Thêm thưởng Core plus 0,8triệu. Tổng cộng chúng ta nhận được 6.1 Triệu – Đủ tiền để chúng ta dùng sản phẩm miễn phí - Tháng thứ ba: Chúng ta vẫn dùng 4triệu. Những người tuyển dưới A1,A2...A4 dùng tốt lại chia sẻ mỗi người 4 người bạn dùng 4triệu. Tổng doanh số cả nhóm là 340triệu. Amway thưởng cho cả nhóm mức 21%, Sau khi trừ đi nhóm dưới lĩnh 12%, còn lại chúng ta được nhận: 31triệu. Thêm tiền thưởng Core plus là 10.9triệu. Tổng cộng chúng ta nhận được: 41.9Triệu - Tháng thứ 4: 4 người bạn A,B,C,D cũng mở rộng chia sẻ và đạt mức doanh số trên 340Triệu, Họ đạt mục HHTT 21%. Bản thân chúng ta có công giúp đỡ họ nên được Amway thưởng cho 6% HH lãnh đạo cho 3 nhóm A,B,C. Tổng cộng chúng ta được 62.04Triệu + Các phần thưởng cuối năm - Hoa hồng Lãnh đạo 6% :Khi đã đạt doanh số 21% chúng ta có rất nhiều kinh nghiệm. Bây giờ chúng hãy dùng
--	--	---

kinh nghiệm của mình để hỗ trợ các NPP tuyến dưới của mình đạt 21%. Cứ mỗi hệ thống tuyến dưới đạt doanh số 21% công ty Amway trả hoa hồng 6%. Thu nhập này được ví như chúng ta có 1 khoản tiền gửi ngân hàng hàng tháng nhận lãi hoặc có 1 căn nhà cho thuê.

Ví dụ chúng ta hỗ trợ cho NPP A: 260 triệu thì hoa hồng lãnh đạo $6\% = 15.6$ triệu.

- Hoa hồng Ruby ≥ 20.000 điểm $\times 2\%$

Ví dụ chúng ta đạt doanh số 520 triệu thì tiền hoa hồng Ruby được tính là $2\% = 10.4$ triệu. Doanh số 800 triệu $\times 2\% = 1$

- Hoa hồng phát triển hệ thống 1%. Khi chúng ta giúp đỡ được 3 NPP tuyến dưới đạt thành tích 21% trong cùng 1 tháng thì cứ mỗi NPP tăng thứ 2 đạt 21% chúng ta được Amway trả tiền hoa hồng 1% doanh số của NPP từ tăng thứ 2

- Hoa hồng hàng năm

Hoa hồng Emerald 0.25% tính theo doanh số nhóm đạt 21% (3 nhóm đạt từ 6/12 tháng trở lên) trong năm quy đổi thành điểm và chia tỉ lệ cho các NPP cùng đạt danh hiệu Emerald trong năm.

Hoa hồng Diamond 0.25% tính theo doanh số nhóm đạt 21% (6 nhóm đạt từ 6/12 tháng trở lên) trong năm quy đổi thành điểm và chia tỉ lệ cho các NPP cùng đạt danh hiệu Diamond trong năm.

Hoa hồng Diamond Plus 0.25% tính theo doanh số nhóm đạt 21% (7 nhóm đạt từ 6/12 tháng trở lên) trong năm quy đổi thành điểm và chia tỉ lệ cho các NPP cùng đạt danh hiệu Diamond Plus trong năm.

Khi đạt doanh số 21% gọi là NPP cấp bậc Silver, 3 tháng là Gold, 6 tháng trong đó có 3 tháng liên tiếp gọi là Platinum bạn có cơ hội được quản lý hệ thống riêng trên toàn cầu, đăng ảnh trên tạp chí và đi Hội thảo, Du lịch trong và ngoài nước cùng Amway.

Khi chúng ta giúp được 3 nhánh lên Platinum, Chúng ta đạt Emerald. Thu nhập bình quân Emerald: 60 - 150Triệu/tháng. Du lịch nước ngoài: 1 chuyến/năm. Phần thưởng hàng năm: 100 - 300Triệu.

Khi chúng ta giúp được 6 nhánh lên Platinum, Chúng ta đạt Diamond. Thu nhập bình quân Diamond: 150 - 300Triệu/tháng. Du lịch nước ngoài: 2 chuyến/năm. Phần thưởng hàng năm: 500 - 800Triệu.

Chúng ta có thể phấn đấu lên danh hiệu cao hơn Diamond, Với thị trường tiềm năng như Việt nam có thể có 300-500 Diamond trở lên

Ngoài việc trả hoa hồng, Amway còn tương thưởng cho Nhà phân phối đạt thành tích và những chuyến du lịch nước ngoài đẳng cấp 5 sao. Đây là những chuyến du lịch mà Nhà phân phối Amway Việt nam đã được trải nghiệm trong thời gian qua

Ở Amway thu nhập rất công bằng. Ai nỗ lực và đạt kết

	quả cao hơn người đó sẽ được thưởng xứng đáng hơn. Ví dụ: A chỉ giới thiệu và giúp đỡ được 1 người trở thành Platinum có thu nhập 30 triệu/tháng. B giới thiệu và giúp đỡ được 3 người đạt Platinum trở thành Emerald có thu nhập 90 triệu/tháng. C giới thiệu và giúp đỡ được 6 người đạt Platinum trở thành Diamond có thu nhập 180 triệu/tháng. Tổng kết lại, đây là sự nghiệp kinh doanh có thể mang lại cho chúng ta cơ hội: 1. Cơ hội lập nghiệp: Với thu nhập vô hạn và chi phí rủi ro thấp 2. Bảo đảm về kinh tế - tự do tài chính 3. Tự do về thời gian 4. Trải nghiệm du lịch thế giới 5. Tạo dựng phong cách sống của riêng mình 6. Sự nghiệp là tài sản: có thể cho tặng, thừa kế... 7. Giúp người, giúp mình: Không quan trọng trình độ học vấn, kinh nghiệm Vậy cần làm những gì để hợp tác với Amway? Chúng ta chỉ cần chuẩn bị: * Để trở thành khách hàng trực tiếp: - Ngày sinh - Số điện thoại di động - Địa chỉ nơi ở hiện tại. * Để trở thành nhà phân phối bạn cần cung cấp thêm: - 02 ảnh mặt trước và sau CCCD + ảnh chụp cầm tay CCCD chụp kèm người chính chủ - 01 ảnh chân dung 3x4 - 01 tài khoản ngân hàng chính chủ để công ty trả hoa hồng hàng tháng - Hoàn thành khóa học đào tạo cơ bản trực tuyến hoặc khóa học trực tiếp 8 tiếng - Đăng ký hoàn toàn miễn phí Làm thế nào để bắt đầu kinh doanh với Amway? Mỗi ngành nghề đều sẽ có cách đi riêng. Ví dụ như chúng ta đang là 1 người chơi bóng chuyền giỏi, chúng ta dùng tay để chơi bóng. Nhưng hôm nay chuyển sang đá bóng chúng ta không thể dùng tay để chơi mà phải học cách dùng chân để chơi bóng đá. Để hỗ trợ cho các Nhà phân phối phát triển kinh doanh Amway có mạng lưới các Học viện và Trung tâm hỗ trợ kinh doanh trên toàn quốc và hệ thống đào tạo trực tuyến giúp Nhà phân phối có thể học kiến thức về sản phẩm và kinh doanh mọi lúc mọi nơi. Ngoài ra chúng ta còn nhận được sự hỗ trợ của hệ thống Excellent toàn cầu và Việt Nam với đội ngũ lãnh đạo dày dặn kinh nghiệm hơn 30 năm kinh nghiệm ở trên 30 quốc gia và vùng lãnh thổ với hệ thống đào tạo hoàn chỉnh giúp cho Nhà phân phối có thể nhanh chóng học tập những kinh nghiệm thành công Nếu chúng ta 40 năm làm thuê thì khi 60 tuổi không có kinh phí để thụ hưởng tuổi già. Nếu chúng ta phần đầu 5
--	---

		năm lên kim cương thì thời gian còn lại là của chúng ta. Nên chúng ta phần đầu khi còn trẻ còn khoẻ nỗ lực để chúng ta có một cuộc đời đáng sống => Amway không phải là công việc mình thích nhưng nó đúng với xu hướng ngành nghề, đúng với yếu tố quan trọng nhất để mình thành công trong kinh doanh. Lựa chọn đúng thời điểm thị trường đúng ngành nghề đã đạt 80% thành công, còn 20% nữa là sự nỗ lực của chúng ta. Hai vợ chồng tôi kinh doanh Amway đã 13 năm, kết quả mang lại nhiều hơn so với sự mong đợi của vợ chồng chúng tôi. (gia đình) Hệ thống Excellent đã phát triển hơn 30 năm trên hơn 30 quốc gia, với 15 FC và hơn 500 Diamond sẽ hỗ trợ cho các anh chị phát triển tốt hơn. Hệ thống có văn hoá, có công thức thành công và có tuần hoàn sẽ giúp cho các Nhà phân phối tham gia có thể học tập và xây dựng hệ thống kinh doanh cho mình. Chúc các anh chị nắm bắt cơ hội và thành công!
11.45 – 13.15		Nghỉ trưa
13.15 – 13.30		Đón khách
13.30 – 15.30	Nguyễn Thị Nga	Chia sẻ “Tiềm năng ngành chăm sóc sức khỏe” (Dựa theo tài liệu trình chiếu: “Tiềm năng ngành chăm sóc sức khỏe”) Xin chào các anh chị. Xin được giới thiệu làm quen với các anh chị: Tên tôi là Nguyễn Thị Nga, tôi có 20 năm kinh nghiệm nghiên cứu về sức khoẻ và dinh dưỡng. Trong cuộc đời của chúng ta, sẽ không có gì khiến chúng ta thay đổi khi chính chúng ta nhận thấy mình cần phải thay đổi. Năm 2012, khi công việc và cuộc sống của tôi đang ở thời điểm tốt nhất thì sức khỏe của tôi lại gặp phải rất nhiều vấn đề, tôi may mắn biết đến những kiến thức về dinh dưỡng giúp tôi thay đổi sức khỏe và cuộc sống của mình. Tôi nhận thấy dinh dưỡng thực sự là một xu thế tất yếu trong việc giúp con người có cuộc sống chủ động và khỏe mạnh thực sự, tôi mong muốn được giúp đỡ và chia sẻ đến nhiều người, tôi bước vào môi trường để học hỏi và chuyển hóa kiến thức. Từ việc thay đổi nhận thức về việc chăm sóc sức khỏe, tôi đầu tư thời gian học hỏi kiến thức, trải nghiệm cho chính mình và học hỏi từ nhiều thầy cô có chuyên môn, tôi liên tục học hỏi và trau dồi kiến thức cho mình. Liên tục chia sẻ, giúp đỡ và hỗ trợ cho nhiều người hiểu được vai trò của dinh dưỡng đối với đời sống của con người. Sức khỏe là một phần quan trọng quyết định sự tròn vẹn của bánh xe cuộc đời. Hạnh phúc là hành trình giúp bạn hoàn thiện bản thân và làm tròn cuộc sống. Chúng ta đang nỗ lực cho rất nhiều nhu cầu của cuộc sống: Nhà đẹp, xe đẹp, hạnh phúc lứa đôi, báo hiếu cha mẹ, thành tựu công việc, khám phá thế giới. Tất cả những gì chúng ta đang nỗ lực có giữ vững được hay không phụ thuộc rất nhiều vào 1 thứ, đó là sức khỏe. Đừng để tiền rơi hay đừng để số 1 rơi

là quyền lựa chọn của mỗi chúng ta. Tiền có thể rơi nhưng sức khỏe không rơi chúng ta đều có thể làm chủ tốt cuộc sống của mình phải không ạ. Điều gì xảy ra khi sức khỏe rơi xuống, mọi thứ chỉ còn là số 0 tròn trĩnh không có giá trị. Sức khỏe được quyết định bởi điều gì? Những yếu tố nào tác động đến sức khỏe? Làm thế nào để thay đổi được điều đó. Sức khỏe đang đứng trước rất nhiều tác động bất lợi cho sức khỏe như: môi trường ô nhiễm không khí, nguồn nước ô nhiễm do sự tác động thay đổi của môi trường và rác thải quá mức, Các yếu tố độc hại từ hàng giả, hàng nhái, hàng kém chất lượng đe dọa sức khỏe của chúng ta nghiêm trọng. Bên cạnh đó là sự mất kiểm soát về an ninh lương thực, thực phẩm bẩn và lối sống tĩnh tại làm cho sức khỏe của chúng ta bị tác động và thay đổi tiêu cực, không có giải pháp điều chỉnh.

Từ những vấn nạn xã hội, môi trường, lương thực làm gia tăng bệnh tật không liên quan đến lây nhiễm, theo thống kê từ cục y tế dự phòng 73% số ca tử vong liên quan đến bệnh không lây nhiễm. (Nguồn: https://moh.gov.vn/chuong-trinh-muc-tieu-quoc-gia/-/asset_publisher/7ng11fEWgASC/content/viet-nam-cu-10-nguoi-tu-vong-thi-7-nguoi-chet-do-nhung-benh-khong-lay-nhiem?inheritRedirect=false). Việt Nam đang đối diện với gánh nặng kép về bệnh tật, chi phí về điều trị bệnh không lây nhiễm tăng hơn 40-50 lần so với các bệnh lây nhiễm (Nguồn: <https://plo.vn/viet-nam-dang-doi-mat-voi-ganh-nang-kep-ve-benh-tat-post404745.html>).

Từ thực tế xã hội cũng đánh thức tư duy chăm sóc và bảo vệ sức khỏe chủ động cho con người, Tỷ lệ người có nguy cơ đột quỵ ngày càng gia tăng, trẻ em bị thừa cân béo phì ngày càng nhiều tăng, dân số già, tỉ lệ bệnh mãn tính cao. Bên cạnh đó mức thu nhập và sức mua người tiêu dùng ngày càng tăng, Nhu cầu chủ động chăm sóc sức khỏe bằng dinh dưỡng và dưỡng sinh ngày càng nhiều, cho thấy tiềm năng ngành chăm sóc sức khỏe chủ động tại Việt Nam rất lớn. (Nguồn: <https://bvquan9.medinet.gov.vn/chuyen-muc/viet-nam-tang-gap-doi-tre-em-beo-phu-thua-can-trong-vong-10-nam-cmobile14238-84708.aspx>)

Không nằm ngoài xu thế đó chúng ta cùng xem những người nổi tiếng thế giới họ đang quan tâm đến sức khỏe của bản thân như thế nào: Đừng đợi có tiền mới quan tâm chăm sóc sức khỏe, mà hãy chăm sóc sức khỏe để tiết kiệm được tiền và kiếm thật nhiều tiền anh chị nhé.

Ngày hôm nay Hường xin giới thiệu với các anh chị một cơ hội hợp tác hoàn hảo trong việc chăm sóc sức khỏe toàn diện cho con người:

- Tiên phong đi đầu trong các sản phẩm tiêu dùng bảo vệ môi trường và con người
- Tiên phong dẫn đầu trong việc đưa dưỡng chất thực vật vào dinh dưỡng chăm sóc sức khỏe con người
- Tiên phong và gìn giữ những giá trị bảo tồn hữu cơ

- Amway là tập đoàn hàng đầu trên thế giới về thương hiệu toàn cầu trong chăm sóc sức khỏe và sắc đẹp, luôn giữ vị trí số 1 trong ngành bán hàng trực tiếp trên thế giới với doanh thu năm 2022 là 8,9 tỉ USD (Nguồn: <https://www.directsellingnews.com/global-100-lists/>)

- Amway luôn nỗ lực kiên trì thực hiện sứ mệnh đón đầu mọi xu thế của thời đại

- Với nhiều sản phẩm chất lượng cao tự sản xuất chia làm 5 dòng sản phẩm chính đem đến sự hài lòng từ khách hàng, Amway luôn khác biệt và độc đáo trong việc cung ứng giải pháp chăm sóc sức khỏe toàn diện cho con người

Hành trình vạn dặm bắt đầu từ những bước chân đầu tiên. Bắt đầu đến với người tiêu dùng bằng sản phẩm chất tẩy rửa thân thiện với môi trường với tiêu chí "Bạn có thể làm sạch mà không cần phosphates" trải qua nhiều năm cải tiến Amway luôn chú trọng đến việc nâng cao chất lượng sản phẩm với tiêu chí bảo vệ toàn diện cho con người và môi trường.

Từ năm 1959 Amway đã nghĩ đến cách bảo vệ con người và bảo vệ môi trường từ những sản phẩm tiêu dùng trong đời sống thường ngày.

Tiếp nối truyền thống mang thiên nhiên vào ngôi nhà và chăm sóc cuộc sống của chính bạn! Thương hiệu Nutrilite:

- Là thương hiệu thực phẩm bổ sung dinh dưỡng, bảo vệ sức khỏe và vitamin khoáng chất bán chạy số 1 thế giới (Xác thực: 17 tháng 4 năm 2026. Dựa trên cơ sở dữ liệu về quy mô thị trường của GlobalData, bao gồm quy mô thị trường theo ngành hàng và thị phần thương hiệu của các sản phẩm bổ sung và dinh dưỡng tại hơn 200 quốc gia trên toàn thế giới. Số liệu tính theo doanh thu bán lẻ. Thị phần Nutrilite bao gồm doanh thu của sản phẩm mang nhãn hiệu Nutrilite và Nutriway. Tuyên bố có hiệu lực đến ngày 16/4/2027)

- Là thương hiệu với tuổi đời gần 90 năm, duy nhất có nông trại hữu cơ được chứng nhận với quy trình khép kín từ hạt giống đến thành phẩm (Xác thực: 17 tháng 4 năm 2026. Dựa vào tìm kiếm thông tin toàn diện của các chuyên viên phân tích và nghiên cứu của GlobalData về các thương hiệu thực phẩm chức năng bổ sung, bảo vệ sức khỏe và vitamin hàng đầu, đồng thời kiểm tra nguồn nguyên liệu, quyền sở hữu trang trại và các yếu tố liên quan khác. Các thương hiệu toàn cầu này được xác định từ dữ liệu của GlobalData về thị phần thương hiệu. Tuyên bố có hiệu lực đến ngày 16/4/2027)

- Mỗi sản phẩm của Nutrilite đều mang trong mình 1 câu chuyện thương hiệu xúc động và hàm chứa tất cả những tinh túy nhất từ thiên nhiên và tinh hoa từ khoa học.

Đi đầu trong ứng dụng công nghệ vào các sản phẩm công nghệ chăm sóc sức khỏe con người, máy lọc không khí Atmosphere Mini™ được kế thừa những thành tựu tốt

		nhất từ phiên bản Atmosphere Sky, cùng máy lọc nước New eSpring đem đến nhiều lợi ích cũng như tính năng vượt trội trong việc phục vụ tiện ích đời sống con người. Sức khỏe bắt đầu nhà bếp – Nồi đa năng Amway Queen là biểu tượng cho chất lượng tiên tiến vượt trội và lối sống hiện đại thông minh, giúp bạn tiết kiệm thời gian, công sức và giữ trọn vẹn hương vị và tinh túy của thiên nhiên trong khu vườn nhà bạn. Giúp cải thiện chất lượng cuộc sống và sức khỏe gia đình bạn qua bữa ăn hàng ngày. Amway đem đến cho bạn hệ sinh thái chăm sóc sức khỏe toàn diện và hiệu quả. Sức khỏe không phải là số 1 mà là duy nhất không thể thay thế! Chăm sóc sức khỏe chủ động không chỉ là một nghề mà còn là một xu thế phát triển tất yếu trong tương lai. Chọn đúng sự nghiệp, thành tựu một đời!
15.30 – 17.00	Nguyễn Hải Long	Giới thiệu sản phẩm Amway 1/ Sức mệnh của Amway: <i>Amway và sức mệnh giúp mọi người có cuộc sống tốt đẹp hơn:</i> - Tuổi thọ của người Việt Nam đang có sự gia tăng đáng kể nhưng điều quan trọng hơn cả là chất lượng cuộc sống trong mỗi năm tháng. Thực tế cho thấy, mặc dù tuổi thọ trung bình của người Việt hiện đã đạt 74,5 năm nhưng lại đang dành một thập kỷ cuối đời gắn liền với những vấn đề sức khỏe (Nguồn: Theo Niên giám thống kê 2023; Theo Tổ chức Y tế Thế giới) - Tại Amway, chúng tôi tin rằng mỗi cá nhân đều xứng đáng có một cuộc sống chất lượng dù bạn đang ở độ tuổi 40, 50, 60 hay hơn thế nữa. Sức mệnh của chúng tôi là trở thành người bạn đồng hành đáng tin cậy, giúp bạn sống thọ hơn, khỏe hơn mỗi ngày Amway kiến tạo hệ sinh thái Chăm Sóc Toàn Diện: Mỗi lựa chọn hôm nay chính là nền tảng cho sức khỏe và chất lượng cuộc sống mai sau. Với vai trò là người bạn đồng hành đáng tin cậy, Amway mang đến các sản phẩm và phương pháp hỗ trợ toàn diện, giúp bạn chủ động chăm sóc cơ thể từ bên trong, bên ngoài đến môi trường xung quanh - Dinh dưỡng nền tảng: đáp ứng nhu cầu dinh dưỡng cơ bản và hỗ trợ sức khỏe tổng thể và sức khỏe đường ruột - Tổ ấm khỏe mạnh: niềm tin vào một môi trường sống an toàn, lành mạnh - Hỗ trợ làn da khỏe mạnh: nuôi dưỡng và bảo vệ da mặt, da đầu và toàn thân - Hỗ trợ kiểm soát cân nặng: sức khỏe chuyển hóa, giảm mỡ và quản lý cân nặng - Dinh dưỡng hỗ trợ chức năng: sức khỏe tế bào và các cơ quan Hành trình Amway theo đuổi sức mệnh: - Ứng dụng phương pháp canh tác hữu cơ:

	+ Tất cả các trang trại của chúng tôi đều tuân thủ những nguyên tắc canh tác hữu cơ nghiêm ngặt, quản lý có trách nhiệm nguồn tài nguyên thiên nhiên và tôn trọng quy luật tự nhiên + Tại Amway, “trồng theo cách mà tự nhiên mong muốn” không chỉ là một khẩu hiệu, mà là kim chỉ nam trong mọi hoạt động canh tác nông nghiệp bền vững + Nutrilite, một trong những thương hiệu sản phẩm thuộc Amway được công nhận nhãn hiệu thực phẩm bổ sung dinh dưỡng, bảo vệ sức khỏe và vitamin duy nhất trên thế giới được trồng trọt, thu hoạch và chế biến nguyên liệu thực vật trên chính các trang trại hữu cơ được chứng nhận của mình (Xác thực ngày 28 tháng 04 năm 2025. Dựa vào tìm kiếm thông tin toàn diện của các chuyên viên phân tích và nghiên cứu của GlobalData về các thương hiệu thực phẩm chức năng bổ sung, bảo vệ sức khỏe và vitamin hàng đầu, đồng thời kiểm tra nguồn nguyên liệu, quyền sở hữu trang trại và các yếu tố liên quan khác. Các thương hiệu toàn cầu này được xác định từ dữ liệu của GlobalData về thị phần thương hiệu. Tuyên bố có hiệu lực đến ngày 27 tháng 04 năm 2026) - Sở hữu trang trại hữu cơ: + Trang trại Trout Lake Đông tại Mỹ: Amway sở hữu 2.500 hecta đất hữu cơ được chứng nhận bởi USDA (Bộ Nông Nghiệp Hoa Kỳ) + Trang trại Rancho El Petacal tại Mexico: Amway sở hữu 2.500 hecta đất hữu cơ được chứng nhận bởi USDA (Bộ Nông Nghiệp Hoa Kỳ) + Trang trại Trout Lake Tây tại Mỹ + Trang trại Fazenda tại Brazil + Hợp tác cùng các trang trại đối tác: Mỗi loài thực vật được phát triển tốt nhất ở những điều kiện địa lý và khí hậu khác nhau. Do đó, Amway còn hợp tác với các trang trại đối tác ở 27 quốc gia trên thế giới theo chương trình Nutricert, nhằm đảm bảo đồng nhất chất lượng và quy trình sản xuất - Đầu tư mạnh mẽ vào khoa học: Chú trọng đầu tư vào khoa học và đổi mới, đội ngũ Nghiên cứu và Phát triển của Amway trên toàn cầu không ngừng sáng tạo, mang đến những giải pháp ngày càng tiên tiến và hiệu quả hơn để hỗ trợ hành trình sống khỏe chủ động của bạn + Hơn 800+ nhà khoa học, chuyên gia và kỹ sư: đến từ nhiều lĩnh vực chuyên môn, tiến hành nghiên cứu để cung cấp các sản phẩm và giải pháp khoa học, sáng tạo 75+ phòng thí nghiệm trên toàn thế giới của Amway + Hơn 350+ sản phẩm và giải pháp sức khỏe toàn diện: Amway liên tục nghiên cứu giải pháp và phát triển sản phẩm dựa trên khoa học, đáp ứng nhu cầu sức khỏe ở mỗi giai đoạn của bạn + Hơn 750+ bằng sáng chế và đang chờ cấp trên toàn thế giới
--	--

	+ Hơn 10 triệu USD tài trợ cho các dự án nghiên cứu về sức khỏe: Amway hợp tác với các trường đại học hàng đầu, viện nghiên cứu uy tín và các đối tác trong ngành nhằm phát triển các giải pháp và sản phẩm sức khỏe ưu việt - Quy trình 09 bước minh bạch từ hạt giống đến thành phẩm: Amway cam kết mang đến nguồn thực phẩm bổ sung chất lượng cao nhờ quy trình sản xuất chặt chẽ gồm 09 bước từ khâu chọn giống tới khi sản phẩm đến tay người tiêu dùng, bảo đảm tinh khiết, an toàn và hiệu quả + Bước 1 – Phân tích chọn giống: Hơn 1.300 loại thực vật được định danh vân tay, chọn ra nguồn nguyên liệu tối ưu + Bước 2 – Tuyển chọn hạt giống: Hàng triệu hạt giống được kiểm tra về nguồn gốc hữu cơ, độ tinh khiết, khả năng nảy mầm + Bước 3 – Tìm nông trại phù hợp: Gần 6.000 mẫu đất hữu cơ và các đối tác uy tín đảm bảo nguồn trồng trọt bền vững + Bước 4 – Canh tác hữu cơ: Mỗi cây có “giấy khai sinh”, đạt chuẩn 99% không có đại, không thuốc trừ sâu hóa học + Bước 5 – Thu hoạch: Chỉ trong 20 phút sau khi cắt, cây được đưa vào sấy khô giữ trọn dưỡng chất + Bước 6 – Chiết xuất dưỡng chất: Lá, rễ, hạt, vỏ... được xử lý công nghệ cao để giữ lại phần giàu dưỡng chất nhất + Bước 7 – Phân tích kiểm định: Hơn 500.000 lần kiểm tra nguyên liệu mỗi năm để đảm bảo an toàn và hiệu quả + Bước 8 – Đóng gói: Bao bì trải qua hơn 30.000 thử nghiệm: lắc, nén, xoắn, tia X... trước khi xuất xưởng + Bước 9 – Đến tay người tiêu dùng: Quy trình bắt đầu từ thiên nhiên và kết thúc khi đến tay bạn - Ứng dụng công thức an toàn, dịu nhẹ và lành tính: Chúng tôi tin rằng làn da khỏe đẹp và mái tóc bóng mượt chính là “điểm nhấn hoàn hảo” cho một lối sống lành mạnh. Với công thức có nguồn gốc từ thực vật, Amway kết hợp hài hòa tinh túy từ thiên nhiên và sức mạnh từ khoa học, đem đến cho bạn các giải pháp chăm sóc cá nhân an toàn và hiệu quả + Chứa các dưỡng chất thực vật (Phytonutrients): dưỡng chất từ thực vật là nguồn hoạt chất thiên nhiên quý giá, giúp nuôi dưỡng làn da và mái tóc từ gốc + Đạt chuẩn sản phẩm sạch: Amway cam kết mang đến sản phẩm chăm sóc cá nhân không gây khô, không chứa cồn, dầu khoáng, parabens, phthalates, xà phòng, và chất hoạt động bề mặt sulfates. Sản phẩm đã được kiểm nghiệm an toàn trước khi thành phẩm đến tay người dùng + Sở hữu chứng nhận thuần chay: Các sản phẩm Artistry được Hiệp hội The Vegan (The Vegan Society) xác nhận không chứa thành phần có nguồn gốc từ động vật và không thử nghiệm trên động vật 2/ Các thương hiệu nổi bật của Amway: Nutrillite: Sở hữu danh mục sản phẩm phong phú,
--	--

		Nutrilite đáp ứng các nhu cầu sức khỏe khác nhau, từ dinh dưỡng nền tảng, hỗ trợ chức năng cho đến quản lý vóc dáng, giúp người tiêu dùng chủ động kiến tạo lối sống khỏe mạnh, nâng cao chất lượng cuộc sống - Chương trình Buổi Sáng Dinh Dưỡng: cung cấp những kiến thức khoa học về dinh dưỡng và lối sống, giúp người Việt tận dụng thời điểm “vàng” là buổi sáng để xây dựng nền tảng sức khỏe - Chương trình Bodykey By Nutrilite: chương trình quản lý cân nặng khoa học và lành mạnh, giúp bạn chinh phục và duy trì vóc dáng khỏe đẹp về lâu dài - Chương trình Core9: gợi ý các bộ sản phẩm dinh dưỡng hỗ trợ sức khỏe chức năng và theo dõi tương sử dụng Artistry: - Bộ giải pháp cấp ẩm cho da Artistry Skin Nutrition Hydrating - Bộ giải pháp làm mới làn da Artistry Skin Nutrition Renewing - Bộ giải pháp cân bằng cho da Artistry Skin Nutrition Balancing - Bộ giải pháp làm săn chắc da Artistry Skin Nutrition Firming Glister: Công thức thân thiện với hệ vi sinh khoang miệng G&H: Trọn vẹn tinh túy thiên nhiên, nâng niu làn da tươi khỏe Satinique: Dưỡng sâu từ gốc, tóc ngời sức sống Máy lọc nước New eSpring: Hệ thống xử lý nước tại nhà bán chạy số 1 thế giới (Dựa trên nghiên cứu của Verify Markets về doanh số toàn cầu năm 2024. Tuyên bố có hiệu lực đến tháng 04 năm 2027) Máy lọc không khí Atmosphere mini: Đạt chứng nhận hiệu quả và an toàn cho người sử dụng (Theo các công bố từ Hiệp hội dị ứng Anh Quốc Allergy UK, AHAM U.S., EPA) Amway Home: Sản phẩm Amway Home đạt chứng nhận Safer Choice khuyến dùng bởi Cơ quan Bảo vệ Môi trường Hoa Kỳ (EPA). Chứng nhận uy tín này đảm bảo sản phẩm Amway Home vừa hiệu quả vừa an toàn cho sức khỏe gia đình bạn và môi trường sống
17.00 – 17.45		Nghỉ chiều tối
17.45 – 18.00		Đón khách
18.00 – 19.00	Nguyễn Thị Việt Nga	Chia sẻ “Giá trị thành công cùng Amway” (Dựa theo tài liệu trình chiếu: “Câu chuyện thành công Triple Diamond Nguyễn Thị Việt Nga”) Xin chào các cô chú, anh chị đã đến tham dự chương trình hôm nay! Tôi tên là Nguyễn Thị Việt Nga sinh năm 1975, tôi sinh ra ở Hải Dương. Trước khi tham gia Amway tôi học ngành dược và dinh dưỡng. Tháng 02/2008, tôi gia nhập Amway. Trước khi đến với Amway tôi làm kinh doanh về thuốc tây, tháng 02/2008



được một chị bạn chia sẻ cơ hội kinh doanh, ngay lập tức vợ chồng tôi vào Sài Gòn tìm hiểu. Chúng tôi đi tham quan nhà máy, trụ sở công ty ở 391 Điện Biên Phủ và sau đó tôi quyết định mua tất cả các loại sản phẩm của Amway về dùng thử. Sau khi tận mắt được nhìn thấy công ty, được cảm nhận trực tiếp sản phẩm thì tôi đã tin tưởng tuyệt đối vào Amway và bắt đầu triển khai làm kinh doanh.

Tôi có rất nhiều ước mơ, tôi mong muốn có tiền, có gia đình hạnh phúc, được du lịch nhiều nơi trên thế giới, nhưng càng đi làm thì tôi thấy những ước mơ đó càng xa vời thực tế. Nhà tôi mở gara ô tô và kinh doanh xưởng may, công việc bận rộn, chồng tôi hiếm khi ở nhà.

Năm 33 tuổi anh Bình có vấn đề lớn về sức khỏe và phải nằm viện gần một tháng, lúc đó tôi mới thấy mình cần sức khỏe và cần sắp xếp công việc để cân bằng giữa kiếm tiền và chăm sóc sức khỏe. Chính vì vậy may mắn năm 2008 chúng tôi đã gặp Amway và tôi đã quyết định làm luôn và đến nay được 15 năm.

Tôi thấy sau 15 năm làm là mình đã lựa chọn đúng công việc và đã đạt được nhiều hơn những gì mình mong đợi từ công việc này. Khi có chút tiền chúng tôi mang đầu tư bất động sản, cổ phiếu, có lúc kiếm được rất nhiều tiền, càng kiếm càng ham, càng vay tiền đầu tư nhiều hơn, nhưng chỉ cần một cú sốc của thị trường năm 2008-2009 chúng tôi lại mất toàn bộ tiền và còn phải trả một khoản vay ngân hàng nữa.

Thực tế không như mình tưởng tượng, càng làm kinh doanh chúng tôi càng mệt mỏi, sức khỏe giảm sút, không có thời gian cho gia đình và lúc nào cũng đau đầu về tiền. Tháng 2 năm 2008 chúng tôi gặp Amway và quyết định gia nhập kinh doanh. Giai đoạn đầu do không hiểu về sản phẩm nên tôi không thể bán hàng được, tôi quyết định tham gia các lớp học về sản phẩm của công ty để hiểu sâu hơn. Mỗi lần đi học tôi lại ngộ ra một vài vấn đề, từ đó tôi bắt đầu tự tin hơn để đi làm việc. Tháng 03/2008, tôi có 12 khách hàng và có thu nhập hơn 1 triệu đồng, số tiền tuy nhỏ chỉ đủ xăng xe đi lại nhưng tôi rất vui vì nó chính là viên gạch đầu tiên tôi đã làm được để bắt đầu cho mục tiêu xây một ngôi nhà cao tầng. Lúc đầu làm rất nhiều người từ chối, tôi cũng nản nhưng ngày càng có nhiều người đồng hành cùng vợ chồng tôi, mối quan hệ cũng gắn kết hơn.

Sau 10 năm kinh doanh Amway chúng tôi cũng trả hết nợ và mua được căn nhà mơ ước, phòng khách và phòng bếp đều rất đẹp, chúng tôi mua cho bố mẹ một căn chung cư ở gần nhà, ông bà rất hạnh phúc. Càng làm Amway thì càng có nhiều khách hàng dùng trung thành sản phẩm, kinh doanh của chúng tôi tăng trưởng rất bền vững kể cả khi đại dịch Covid ập đến. Nhiều người bỏ cuộc vì kêu Amway khó làm nhưng người ngoài nghề không thể kiếm được tiền của người trong nghề nên giai đoạn đầu tôi tập trung vào học các kỹ năng của Amway. Rất nhiều người từ chối

nhưng một số người cũng ủng hộ vì thấy thương, điều tuyệt vời là chất lượng sản phẩm Amway rất đẳng cấp nên khi khách hàng mua dùng xong thì đều phản hồi tốt làm cho tôi thấy tự tin hơn, số lượng người tiêu dùng cứ tăng dần lên. Kết quả kinh doanh cứ tốt dần, tháng 03/2009 thu nhập đạt hơn 1 triệu và có 8 khách hàng.

Sau 2 năm rưỡi thì vợ chồng Bình Nga cũng hoàn thành vị trí Diamond, lúc đó bạn lớn 8 tuổi và bạn nhỏ được 20 tháng, mọi khó khăn vất vả được đền đáp xứng đáng. Khi lên vị trí Diamond lập tức công ty gọi điện chúc mừng, gửi điện hoa và mời hai vợ chồng đi chụp hình đưa lên trang nhất của tạp chí Amagram (tạp chí nội bộ của Amway). Rất nhiều bạn bè nhìn thấy hình của hai vợ chồng đã gọi điện chúc mừng, trong đó có cả những người bạn đã từng từ chối Amway.

Năm 2011, chúng tôi lên EDC (Executive Diamond) cũng lại được lên bìa tạp chí, năm 2013 lên Triple Diamond cũng lại một lần nữa lên bìa tạp chí cùng với câu chuyện thành công, bố mẹ và hai con chúng tôi cũng được lên hình. Lần đầu tiên tôi thấy cha mẹ tự hào về chúng tôi, mối quan hệ cũng chất lượng hơn, đều là những người bạn đồng chí hướng, có cùng mục tiêu, cả nhà tôi cùng có chung câu chuyện và rất hay đi chơi cùng nhau.

Tuy nhiên điều tôi cảm thấy hạnh phúc nhất là hai vợ chồng gắn kết với nhau hơn, có cùng mục tiêu, cùng tiếng nói. Trước đây vì mỗi người một lĩnh vực nên rất ít khi có câu chuyện chung để trao đổi, điều đó làm cho vợ chồng xa cách dần. Trong quá trình làm Amway chúng tôi đã được công ty mời đi du lịch cùng nhau rất nhiều chuyến với mức đãi ngộ rất hậu hĩnh, long trọng. Vì khung cảnh quá lãng mạn và thoải mái nên tình cảm lại ủa về như những ngày yêu nhau. Tôi nhận thấy rằng tình yêu cũng chính là một món ăn cần phải hâm nóng thường xuyên, tình yêu cũng chính là cái cây, để nó ra hoa kết trái được thì chúng ta cần phải tưới nước, bón phân thường xuyên.

Nhưng cuộc sống đời thường vì bận cơm áo gạo tiền, con cái và hàng loạt những bận bịu lo toan nên từ rất lâu rồi chúng ta quên việc hâm nóng, quên việc bón phân tưới nước. Và đến một lúc nào đó chợt nhận ra rằng có người đã tưới nước, bón phân hộ chúng ta, lúc ấy chúng ta sẽ làm gì? Khóc ư, buồn ư, thời gian có quay trở lại được không?

Liên tục làm việc, liên tục cố gắng đến tháng 8/2010 vợ chồng chúng tôi cũng hoàn thành xong vị trí Diamond, lúc này con gái thứ hai của tôi gần được 2 tuổi. Tôi nhớ tháng 05/2008 tôi có chia sẻ kinh doanh Amway cho một người bạn có thai em bé nhưng người bạn ấy từ chối và nói rằng cần phải có thời gian để dưỡng thai, tôi hơi buồn nhưng tương lai của con tôi không thể phụ thuộc vào bạn tôi được nên tôi lại mang cơ hội kinh doanh này đi chia sẻ với nhiều người bạn khác và có một số người đón nhận. Sau một năm tôi quay lại chia sẻ với bạn ấy một lần nữa vì tôi nghĩ có lẽ

		đến lúc bạn tôi cần rồi nhưng bạn tôi lại lấy lý do con nhỏ nên không thể tham gia được. Tôi thì vẫn tiếp tục chia sẻ kinh doanh này đến nhiều người khác và cũng có một số người đón nhận. Lần thứ ba tôi quay lại chia sẻ khi tôi đã hoàn thành vị trí Diamond và con gái tôi cũng được 20 tháng tuổi, bạn tôi nói rằng bạn ấy rất yêu con nên không thể xa cháu đi làm được. Tôi mỉm cười vì thấy thương cho bạn, cuộc đời vốn vô thường, chẳng biết rủi ro có thể ập đến lúc nào. Nếu nó xảy đến với tôi thì tôi cũng đã dùng hết tâm huyết để xây dựng được một nguồn thu nhập thụ động cho con cái rồi, con của tôi vẫn có thể theo học được những trường tốt đến khi trưởng thành. Còn nếu nó xảy đến với bạn tôi thì lúc đó bạn tôi chỉ có thu nhập trực tiếp do sức lao động bỏ ra, vậy thì con của bạn sẽ ra sao? Thời điểm tôi có bầu bé th, động lực làm việc lại mạnh mẽ hơn bởi vì thêm con là tăng thêm chi phí. Nếu như tôi không cố gắng từ ngày hôm nay thì khi con tôi lớn lên, tôi già đi, tôi sẽ không kiếm đủ tiền để trả chi phí cho con tôi vào học những trường tốt được. Mỗi một sáng thức dậy tôi lại nhắc mình phải cố gắng làm việc hơn nữa, cố gắng thêm một chút, một chút nữa thôi. Từ một người hay mệt mỏi, cơ thể nhiều mỡ thừa tôi đã có một body săn chắc nhờ sản phẩm dinh dưỡng Nutrilite, cùng nhau ăn, cùng nhau tập và chia sẻ kiến thức chăm sóc sức khỏe cho nhau. Tôi đã thay đổi, trẻ hơn, khỏe hơn. Và điều tuyệt vời nhất là chúng tôi không thành công một mình, bên cạnh chúng tôi là rất nhiều các anh chị em cùng thành công. Chúng tôi đi du lịch rất nhiều nước cùng nhau như Nhật, Hàn Quốc, Mỹ, Úc, Malaysia. Amway đôi đôi rất tử tế và đẳng cấp khi bạn lên Diamond, lên Diamond bạn sẽ được đi máy bay hạng thương gia, lên Double Diamond được đi máy bay hạng nhất, và Amway còn có rất nhiều hoạt động trải nghiệm trong chuyến đi dành cho các nhà phân phối. Rất nhiều lần Amway đã tổ chức bắn pháo hoa ngay dành cho nhà phân phối. Chúng tôi hai lần được Amway mời đi du thuyền, du thuyền rất lớn có sức chứa 5000 hành khách. Tôi đã thoát khỏi cảnh nhàm chán, ngày nào cũng có những niềm vui nho nhỏ, được gặp gỡ và giúp đỡ mọi người về sức khỏe, sự nghiệp. Càng ngày bánh xe cuộc đời của tôi càng tròn dần. Tôi rất biết ơn hai cặp thầy cô vĩ đại đã dìu dắt vợ chồng tôi những ngày đầu bỡ ngỡ và cho đến tận bây giờ. Chỉ cần bạn muốn làm và chăm chỉ hành động thì chắc chắn bạn sẽ thành công bởi vì hệ thống chúng ta có những khóa học chuyên nghiệp để hỗ trợ mọi người. Chúc các anh chị thành công cùng Amway.
19.00 – 19.45	Nguyễn Thị Lành	Chia sẻ “7 bước làm Amway” <i>(Dựa theo tài liệu trình chiếu: “Các bước làm theo quy trình hệ thống Excellent FCA”)</i> Xin chào tất cả các anh chị, tôi xin giới thiệu, tôi tên là Nguyễn Thị Lành, hiện nay đang sống tại Hà Nội. Hôm nay

tôi xin chia sẻ với các anh chị nội dung các bước kinh doanh Amway, dựa theo quy trình hệ thống Excellent.

5 năm nếu tập trung chăm chỉ vào Amway mình có gì, nhìn Anh chị Bình Nga, các anh chị Diamond.... 5 năm họ có gì, có rất nhiều. Quá trình học tập này, trên con đường xây dựng sự nghiệp Amway này, gặp được hệ thống Excellent, có những người thầy tâm huyết như anh chị Bình Nga, Dũng Yến, Bình Thảo và các anh chị em lãnh đạo trong buổi đại hội đã xây dựng lên cả một lộ trình, một tuần hoàn, phương pháp làm chuyên nghiệp. Phù hợp với tất cả mọi người, mọi đối tượng, mọi sở thích, từ cơ bản đến chuyên sâu. Những năm qua của tôi nay cũng có những thành quả nhất định. Quý giá hơn rất rất nhiều lần với sự nỗ lực truyền thống. Quá trình tôi tập trung, và đạt được các mục tiêu của mình, tôi đã mang lại niềm tin từ gia đình với những kế hoạch cụ thể. Và sau đây là các bước theo quy trình của đội nhóm chúng ta. Nhưng anh chị có nhớ trước khi để trở thành NPP chúng ta đã trải qua những bước nào không? Cùng tôi điểm lại nhé:

-Cá nhân khi muốn tham gia làm Nhà phân phối của Amway Việt Nam thì phải ký kết hợp đồng tham gia bán hàng đa cấp và nộp kèm các thông tin/hồ sơ/chứng từ cá nhân, trong đó có căn cước công dân/căn cước cho Amway. Sau đó, cá nhân học và hoàn thành chương trình đào tạo cơ bản 8h theo quy định của pháp luật ("BTC") để đáp ứng đầy đủ điều kiện và quy trình trở thành NPP theo ND 40. Và tới đây là nghị định 137 mới thay thế cho nghị định 40 và nghị định 18 SDBS.

Đó là các bước đầu tiên để chúng ta có thể trở thành nhà phân phối Amway. Sau đây sẽ là những bước mà tôi đã rút ra trong quá trình kinh doanh:

1. Lý do đầu tiên cần tìm thấy động lực của mình

- Mỗi người chúng ta đều mong muốn có thu nhập cao hơn, có nhà, có xe, du lịch thế giới, có sức khỏe, tự do và nhiều điều khác nữa. Vậy chúng ta đang làm gì để thực hiện được những điều này?

- Anh chị hãy tự hỏi trong bánh xe cuộc đời này, anh chị đã đạt được bao nhiêu mảnh ghép.

- Tài sản lớn nhất của chúng ta là thời gian. Có đúng không ? Dù chúng ta muốn cái gì, chưa có cái gì đó mà chúng ta muốn có, thì thời gian có thể cho chúng ta đúng không ạ? 5 năm trước bạn là ai, bạn đã làm được gì? Có những gì? Không quan trọng, vì nó đã qua rồi đúng không ạ? 5 năm sau bạn có gì, bạn là ai, cuộc sống bạn như thế nào mới là quan trọng đúng không? Hôm qua các anh chị đã được nghe thầy Dũng cho làm bài tập vẽ bánh xe của mình, bao nhiêu người thấy bánh xe của mình còn méo ạ? Rất nhiều đúng không ạ? 5 năm công việc hiện tại của tôi, đó là những quãng thời gian khó khăn 5 năm của tôi chẳng nhận được cái gì ngoài vấn đề sức khỏe trầm trọng đi xuống và bàn 2 bàn tay trắng do phá sản ba lần. Nhưng

		Amway có thể không phải công việc lý tưởng, nhưng ở Amway chúng ta có thể thực hiện được các ước mơ của mình. 2. Xây dựng niềm tin - Công ty Amway, sản phẩm: + Công ty Amway thuộc ngành bán hàng trực tiếp, là công ty hoạt động đúng theo pháp luật. Được nhắc tới nhiều trên các báo, tạp chí chính thống + Tôi đã có cơ hội được thăm siêu thị Amway ở các nước như Thái Lan, Hàn Quốc, Malaysia,... + Amway phân phối hơn 450 sản phẩm trên thế giới, với các dòng sản phẩm bổ sung, chăm sóc cơ thể, chăm sóc gia dụng, mỹ phẩm và dòng sản phẩm công nghệ cao - Mô hình kinh doanh Amway : + Niềm tin về ngành bán hàng trực tiếp + Niềm tin mô hình kinh doanh - Bản thân tôi + Niềm tin công ty: Một số hình ảnh thăm quan + Sử dụng sản phẩm để tăng niềm tin + Niềm tin vào mình + Những ai có thể làm Amway 3. Đi học - Sản phẩm: + Minh họa sản phẩm + 5 dòng sản phẩm: - Kinh doanh: + OPP (Opportunity) chia sẻ cơ hội kinh doanh + Tư tưởng, mục tiêu + 3S: Bán hàng, chăm sóc khách hàng, bảo trợ + Xử lý từ chối + 8 chìa khoá vàng - Học như thế nào: + Tự học = 50% = Thành công nhỏ + Học thông qua đội nhóm = 30% = Thành công lớn + Học thông qua hệ thống = 20% = Thành công lâu dài + Các chương trình của hệ thống 4. Đặt mục tiêu: - Dài hạn (3-5 năm): Founders Emerald - Diamond - Trung hạn (6 Tháng - 1 Năm): Silver - Platinum - Ngắn hạn (1 Tháng-3 Tháng): 6%, 9%, 12%, Bronze 5. Lập danh sách - Danh sách khách hàng tài sản quý giá nhất. Danh sách càng nhiều, càng chất lượng thì kinh doanh càng thuận lợi - Liệt kê danh sách 200 người mình biết - Phân loại theo nhu cầu tiêu dùng kinh doanh - Liên tục mở rộng danh sách mới 6. Đặt hẹn: Lên kế hoạch tương tác/ đặt hẹn lần lượt theo danh sách và theo phân loại nhu cầu của khách hàng. 7. Chia sẻ sản phẩm, chia sẻ cơ hội - Một số hình ảnh làm 3S
--	--	---

		- Chuẩn bị hành trang đi thị trường Chúc các anh chị thành công. Cảm ơn!
19.45 – 20.00		Kết thúc chương trình





KHOA HỌC VỀ QUY HOẠCH CUỘC ĐỜI



ĐỐI THOẠI VỚI CHÍNH MÌNH: 5W-1H

Why: Tại sao?
Sứ mệnh cuộc đời của bạn ?

01

What: cái gì?
Ước mơ/Mục tiêu cuộc sống của bạn ?

02

Who: Ai?
Bạn muốn trở thành ai?

03

Where: Nơi nào?
Sống/ làm việc/ du lịch

04

When: Khi nào?
Ngắn Trung Dài Hạn

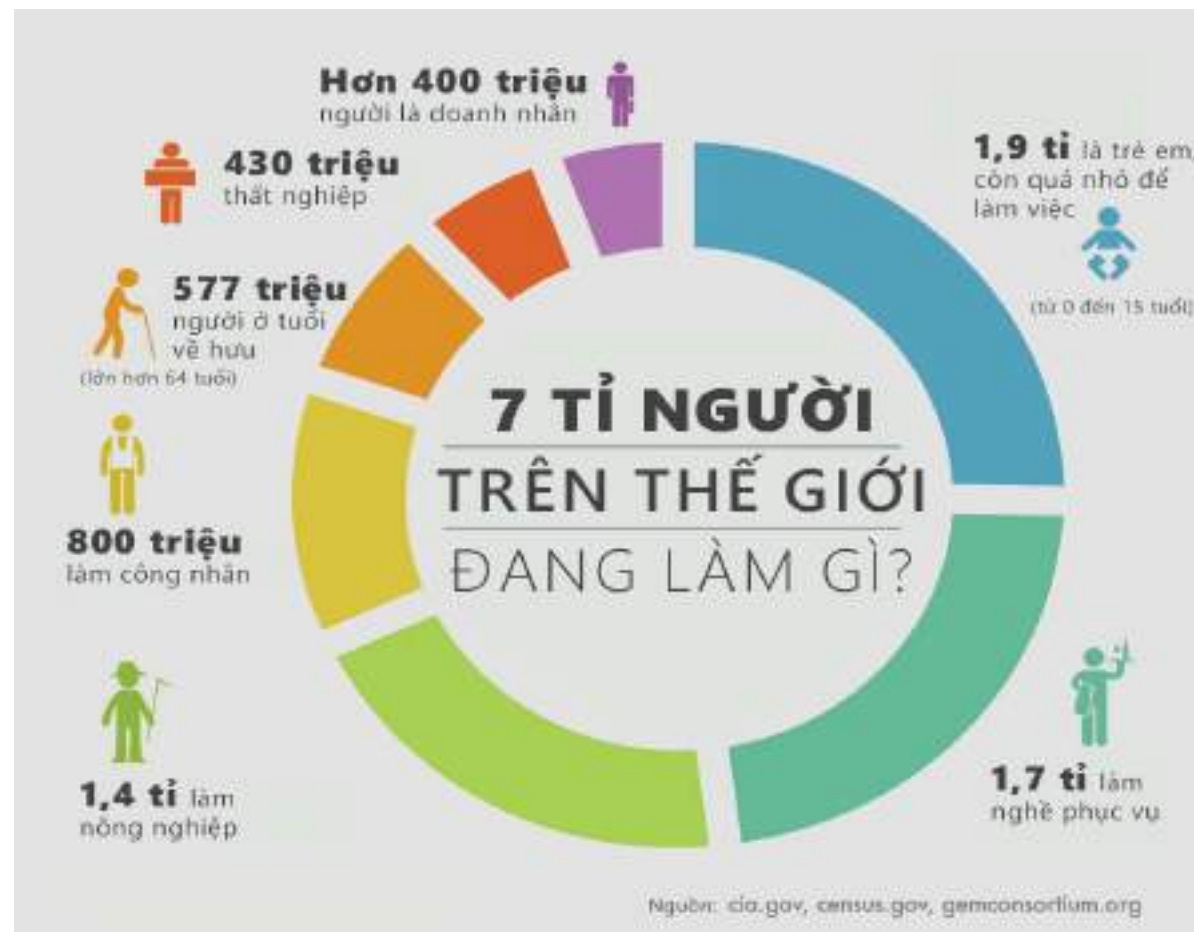
05

How: Làm thế nào?
Kế hoạch hành động

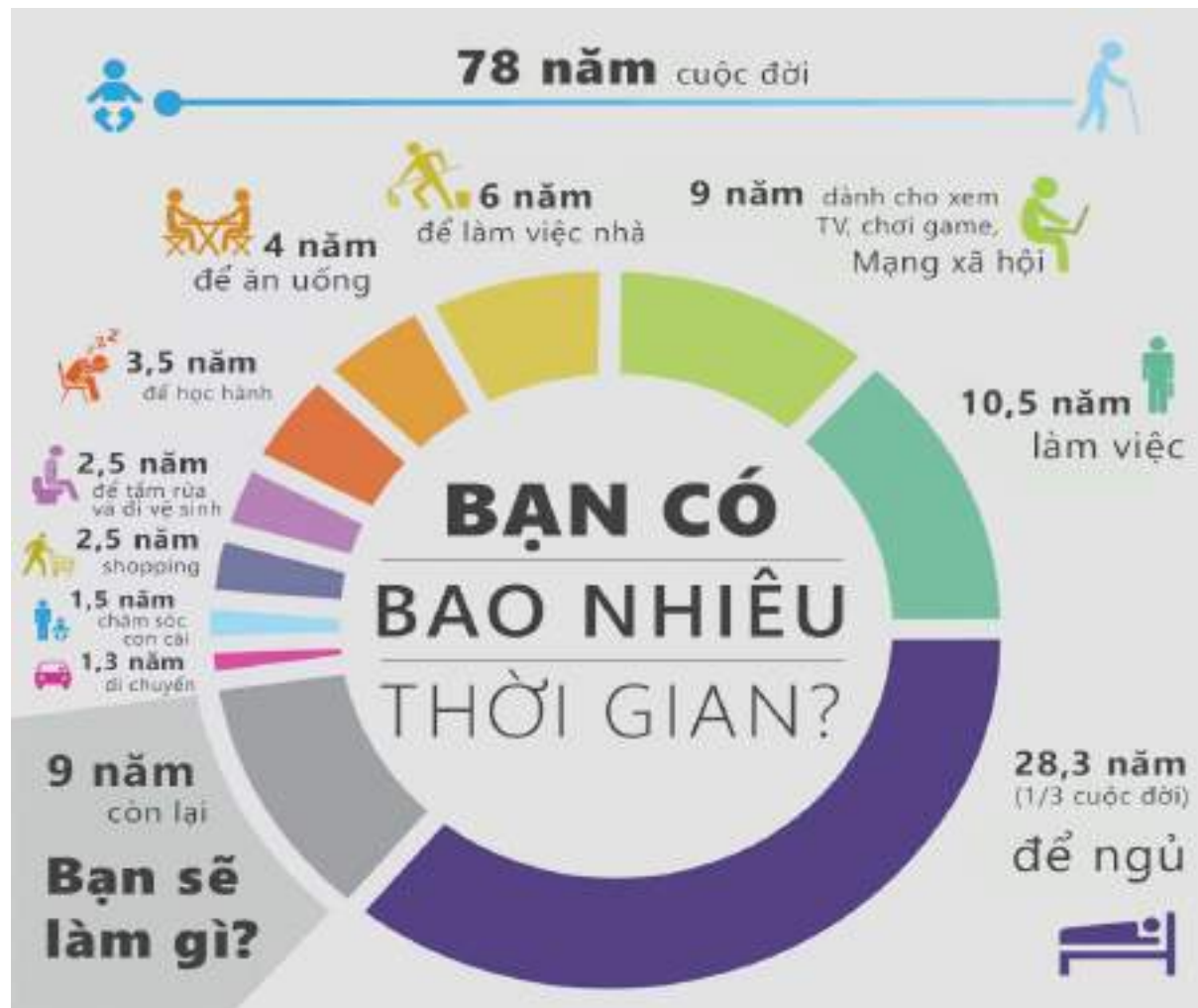
06



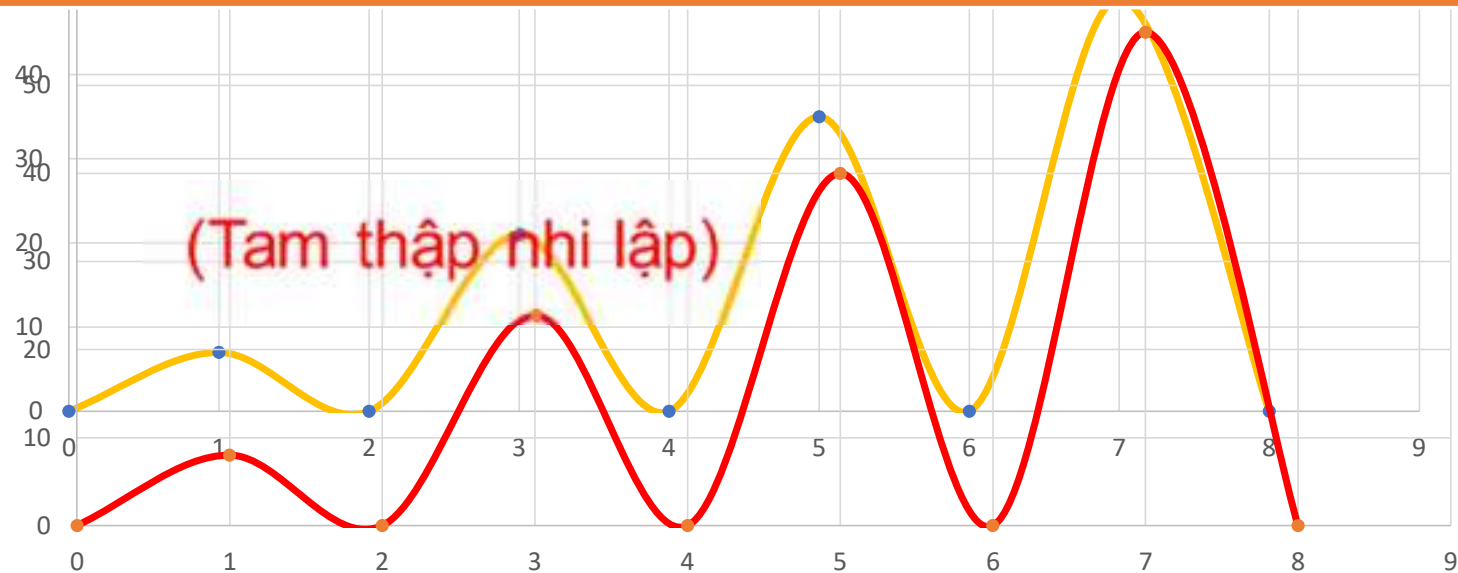
CHÚNG TA ĐANG Ở ĐÂU?



CHÚNG TA ĐANG Ở ĐÂU?



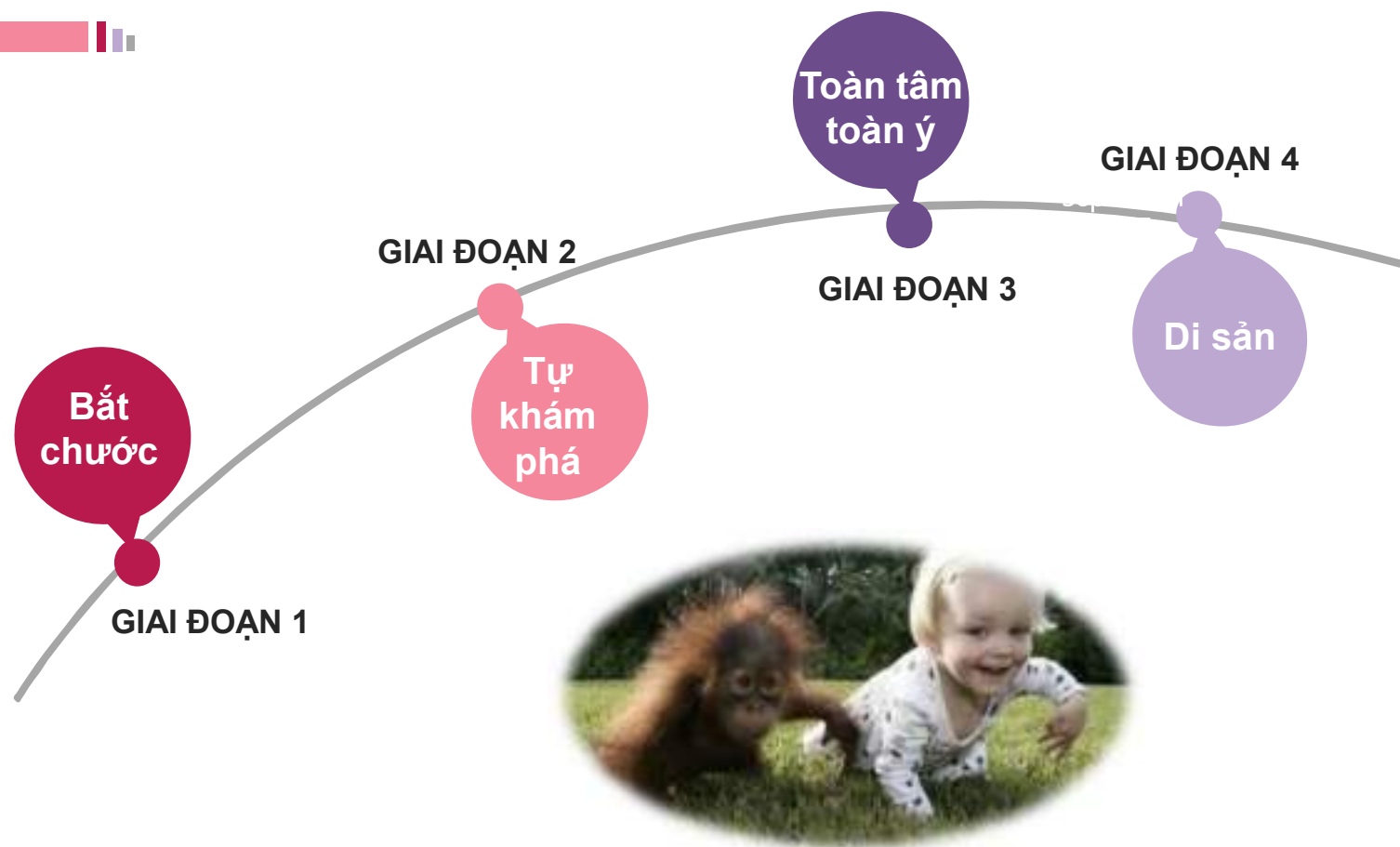
PHÂN CHIA THEO ĐỘ TUỔI



Nhỏ -> Đi học-> Đi làm->Hưu->Già-> Chết



PHÂN CHIA THEO GIAI ĐOẠN



PHÂN CHIA THEO THỜI KỲ

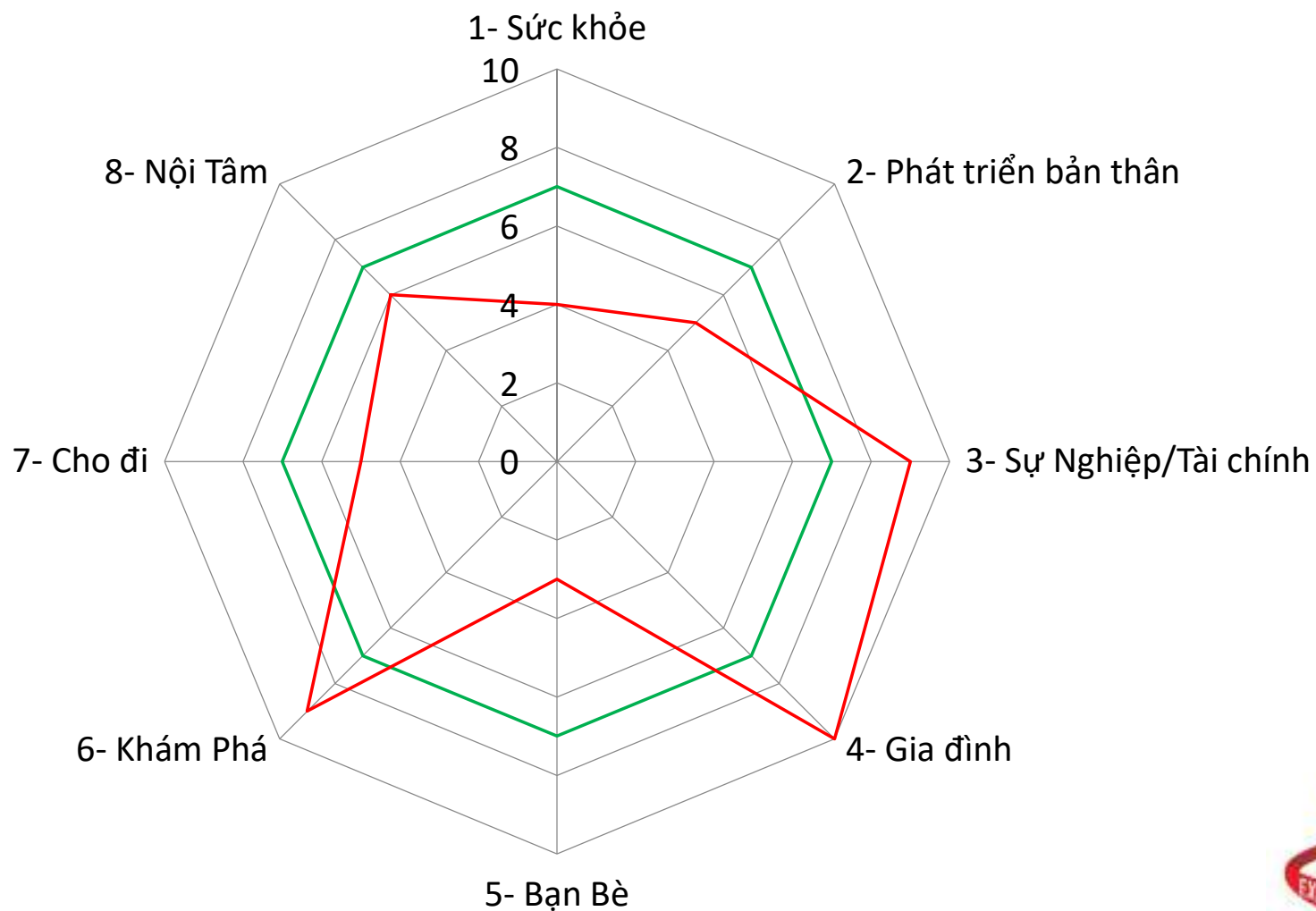
#3. THỜI KỲ SINH MỆNH

#2. THỜI KỲ SINH SỐNG

#1. THỜI KỲ SINH TỒN



BÁNH XE VỀ CUỘC SỐNG TOÀN DIỆN



1. ĐƯỜNG ĐẾN SỨC KHỎE TỐI ƯU

1.1. Có sống vui vẻ lạc quan mỗi ngày không?

1. TINH THẦN
LẠC QUAN

1.2. Giờ giấc ăn uống, sinh hoạt, nghỉ ngơi có điều độ theo đồng hồ sinh học tự nhiên hay không?

2. SINH
HOẠT ĐIỀU
ĐỘ

1.4. Có ăn đủ nhóm chất dinh dưỡng và đủ lượng khuyến nghị hàng ngày không?

4. DINH
DƯỠNG ĐẦY
ĐỦ & CÂN
BẰNG

1.3. Có vận động tối thiểu 30p/ngày hay đi bộ trên 6000 bước/ngày không?

3. VẬN
ĐỘNG HỢP
LÝ

CÂN BẰNG 4 YẾU TỐ



2. PHÁT TRIỂN BẢN THÂN

2.1. Đánh giá các kỹ năng sống cơ bản đủ tự tin hay không? (giao tiếp, thuyết trình, thiết lập mục tiêu, kế hoạch, quản lý thời gian & tài chính, xử lý khủng hoảng, thích nghi, ...)

2.2. Các kỹ năng chuyên môn có tự tin để làm việc hay không?

2. 3. Có bằng cấp nghề nghiệp đáp ứng công việc hay không?



3. SỰ NGHIỆP/TÀI CHÍNH

3.1. Đã có sự nghiệp đam mê để theo đuổi cả đời chưa?

3.2. Có dòng tiền để cân bằng cuộc sống cơ bản đầy đủ chưa?

3.3. Giữa sự nghiệp và tài chính có liên quan đến nhau hay không?



4. GIA ĐÌNH

4.1. Có năng lực tài chính để đảm bảo cuộc sống cho gia đình chưa?

4.2. Có dành thời gian cần thiết cho gia đình hay chưa?

4.3. Có thể vận hành gia đình tự lập hay chưa?



5. BẠN BÈ/MỐI QUAN HỆ

5.1. Có những người bạn cùng chung chí hướng mục tiêu hay chưa?

5.2. Những lúc vui buồn có ai để chia sẻ hay không?

5.3. Khi gặp khó khăn thì có người sẵn sàng trợ giúp hay không?



6. KHÁM PHÁ TRẢI NGHIỆM THẾ GIỚI

6.1. Đã đi hết 63 tỉnh thành chưa?

6.2. Đã đi được bao nhiêu quốc gia trên thế giới?

6.3. Nếu thích đi đâu có thể đi hay không?



7. CHO ĐI

7.1. Có khả năng tài chính để giúp đỡ người khác khi khó khăn tối thiểu là bữa ăn hay không?

7.2. Có thể giúp cho người khác có một công việc và sự nghiệp để mưu sinh hay không?

7.3. Có thể cho người khác lời khuyên hữu ích hoặc ở bên cạnh khi họ gặp khó khăn hay không?

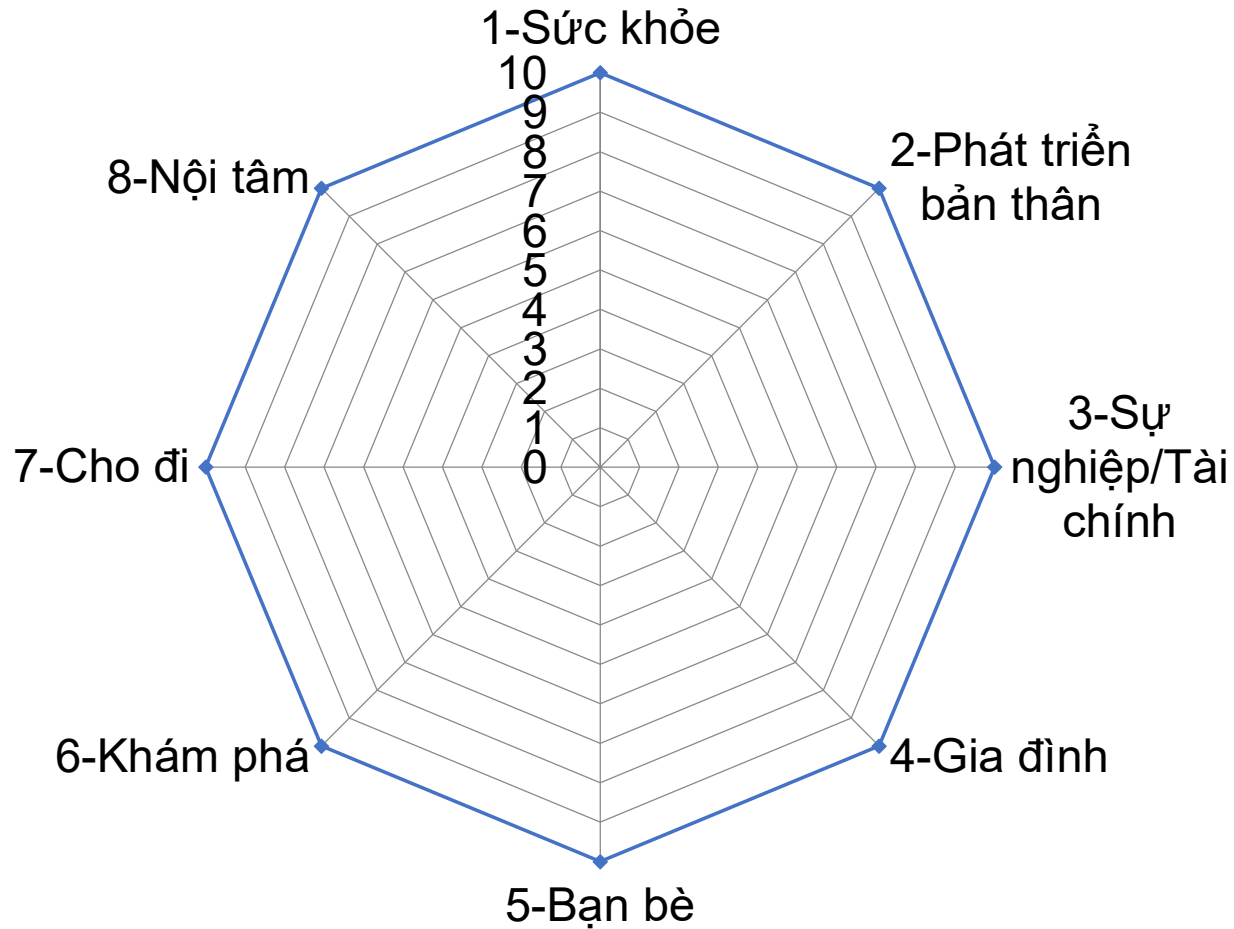


8. TỰ DO NỘI TÂM

- 8.1. Khi làm bất kỳ việc gì tâm có bị ràng buộc với kết quả hay không? (đạt được thì vui, không đạt được thì buồn)
- 8.2. Khi bất kỳ ai nói gì thì tâm còn bị chi phối bởi lời nói ngoại cảnh hay không?
- 8.3. Nếu ngày mai phải ra đi bạn còn gì nuối tiếc hay không?



BÀI TẬP 1: TỰ CHẤM ĐIỂM



ĐÁNH GIÁ THỰC TRẠNG TÀI CHÍNH

	Hệ số tăng trưởng:		1.2										
TT	Đơn vị tính (triệu)	Phí	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Tổng cộng
I	Thu nhập/năm *1.2	20	20.0	24.0	28.8	34.6	41.5	49.8	59.7	71.7	86.0	103.2	
II	Chi phí		24.3	29.2	35.0	42.0	50.4	60.5	72.6	87.1	104.5	125.4	
1	Nhà	5	5.0	6.0	7.2	8.6	10.4	12.4	14.9	17.9	21.5	25.8	
2	Ô tô/xe máy	1	1.0	1.2	1.4	1.7	2.1	2.5	3.0	3.6	4.3	5.2	
3	Chi phí sinh hoạt hàng tháng	10	10.0	12.0	14.4	17.3	20.7	24.9	29.9	35.8	43.0	51.6	
4	Con đi học	4	4.0	4.8	5.8	6.9	8.3	10.0	11.9	14.3	17.2	20.6	
4	Bố mẹ đi học nâng cao	0.2	0.2	0.2	0.3	0.3	0.4	0.5	0.6	0.7	0.9	1.0	
4	Bảo hiểm cha mẹ	1	1.0	1.2	1.4	1.7	2.1	2.5	3.0	3.6	4.3	5.2	
4	Du lịch	1	1.0	1.2	1.4	1.7	2.1	2.5	3.0	3.6	4.3	5.2	
4	Từ thiện	0.1	0.1	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.3	0.4	0.4	0.5	
8	Dự phòng	2	2.0	2.4	2.9	3.5	4.1	5.0	6.0	7.2	8.6	10.3	
III	Tiết kiệm và tích lũy đầu tư		-4.3	-5.2	-6.2	-7.4	-8.9	-10.7	-12.8	-15.4	-18.5	-22.2	-111.6



TÍNH CHÍNH XÁC MỤC TIÊU TÀI CHÍNH

	Hệ số tăng trưởng:		1.2										
TT	Đơn vị tính (triệu)	Phí	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	Tổng cộng
I	Thu nhập/năm *1.2	40,0	40,0	48,0	57,6	69,1	82,9	99,5	119,4	143,3	172,0	206,4	
II	Chi phí		24,3	29,2	35,0	42,0	50,4	60,5	72,6	87,1	104,5	125,4	
1	Nhà	5,0	5,0	6,0	7,2	8,6	10,4	12,4	14,9	17,9	21,5	25,8	
2	Ô tô/xe máy	1,0	1,0	1,2	1,4	1,7	2,1	2,5	3,0	3,6	4,3	5,2	
3	Chi phí sinh hoạt hàng tháng	10,0	10,0	12,0	14,4	17,3	20,7	24,9	29,9	35,8	43,0	51,6	
4	Con đi học	4,0	4,0	4,8	5,8	6,9	8,3	10,0	11,9	14,3	17,2	20,6	
4	Bố mẹ đi học nâng cao	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7	0,9	1,0	
4	Bảo hiểm cha mẹ	1,0	1,0	1,2	1,4	1,7	2,1	2,5	3,0	3,6	4,3	5,2	
4	Du lịch	1,0	1,0	1,2	1,4	1,7	2,1	2,5	3,0	3,6	4,3	5,2	
4	Từ thiện	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,4	0,4	0,5	
8	Dự phòng	2,0	2,0	2,4	2,9	3,5	4,1	5,0	6,0	7,2	8,6	10,3	
III	Tiết kiệm và tích lũy đầu tư		15,7	18,8	22,6	27,1	32,6	39,1	46,9	56,3	67,5	81,0	407,6



BÀI TẬP 2: QUY HOẠCH TÀI CHÍNH

	Hệ số tăng trưởng:		1.2										
TT	Đơn vị tính (triệu)	Phí	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	Tổng cộng
I	Thu nhập/năm *1.2												
II	Chi phí												
1	Nhà												
2	Ô tô/xe máy												
3	Chi phí sinh hoạt hàng tháng												
4	Con đi học												
4	Bố mẹ đi học nâng cao												
4	Bảo hiểm cha mẹ												
4	Du lịch												
4	Từ thiện												
8	Dự phòng												
III	Tiết kiệm và tích lũy đầu tư												



CÂU HỎI THIẾT KẾ ƯỚC MƠ

1

Bạn muốn có bao nhiêu tiền trong 10 năm tới?

2

Bạn muốn có nhà, xe và tiện dụng trong cuộc sống như thế nào?

3

Bạn muốn cho con cái học tập ở đâu?

4

Bạn muốn đi du lịch nơi nào?

5

Nếu tiền không còn là vấn đề, bạn muốn làm điều gì ?

6

Nếu còn sống 1 năm khỏe mạnh, bạn muốn làm điều gì ?

7

Khi qua đời bạn muốn trên bia mộ mình viết gì ?

8

Điều gì bạn không muốn xảy ra trong cuộc đời mình ?

9

3 người MẪU HÌNH trong cuộc sống của bạn là ai?



TỪNG BƯỚC CỤ THỂ HÓA

BÀI TẬP 3: VIẾT RA 100 ƯỚC MƠ

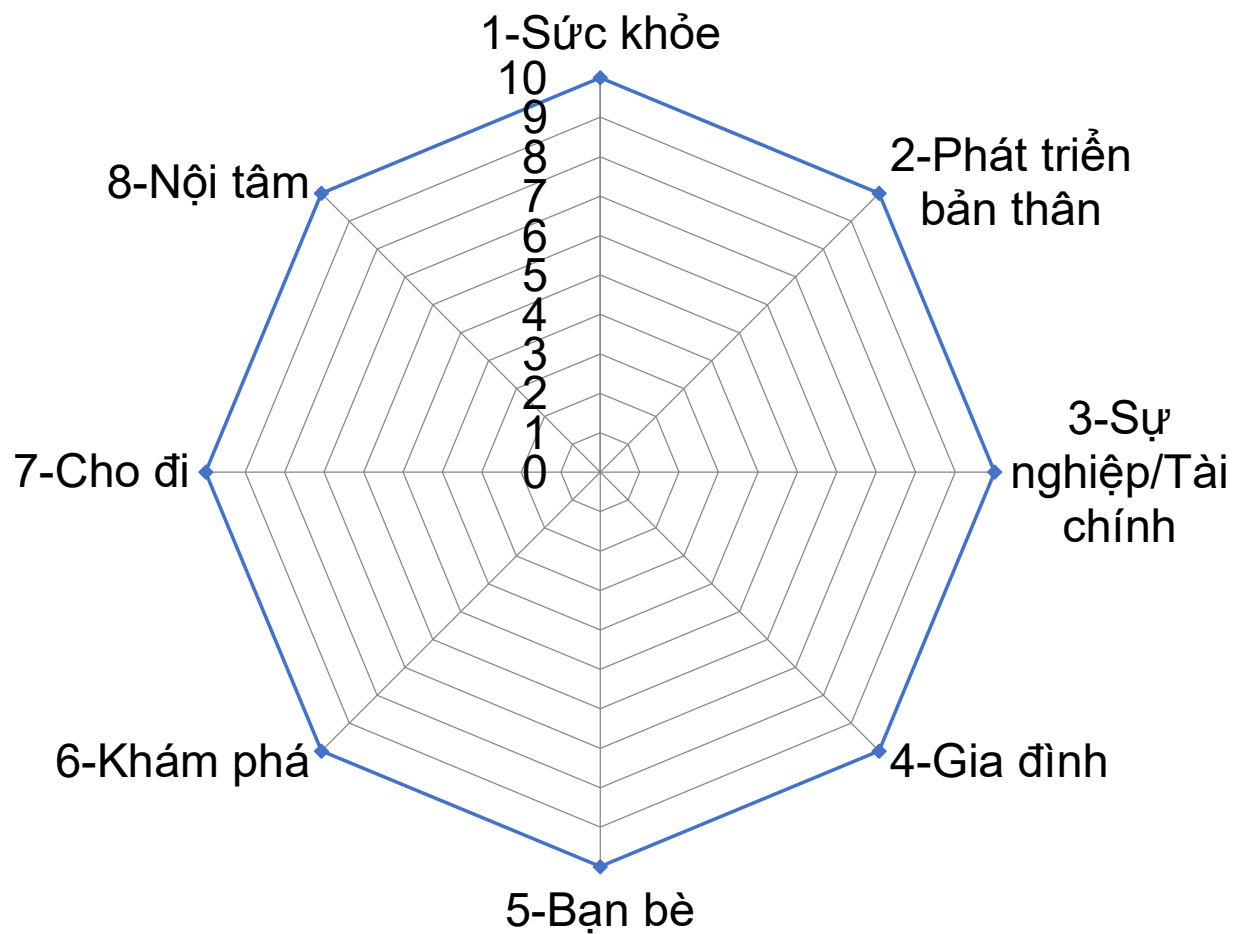
1.

....

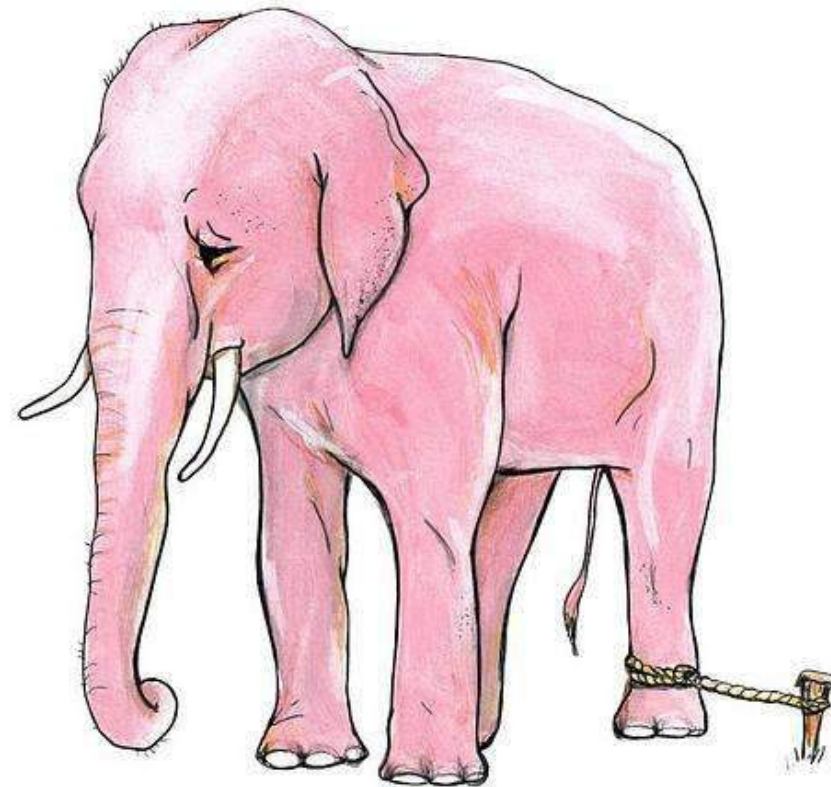
40.



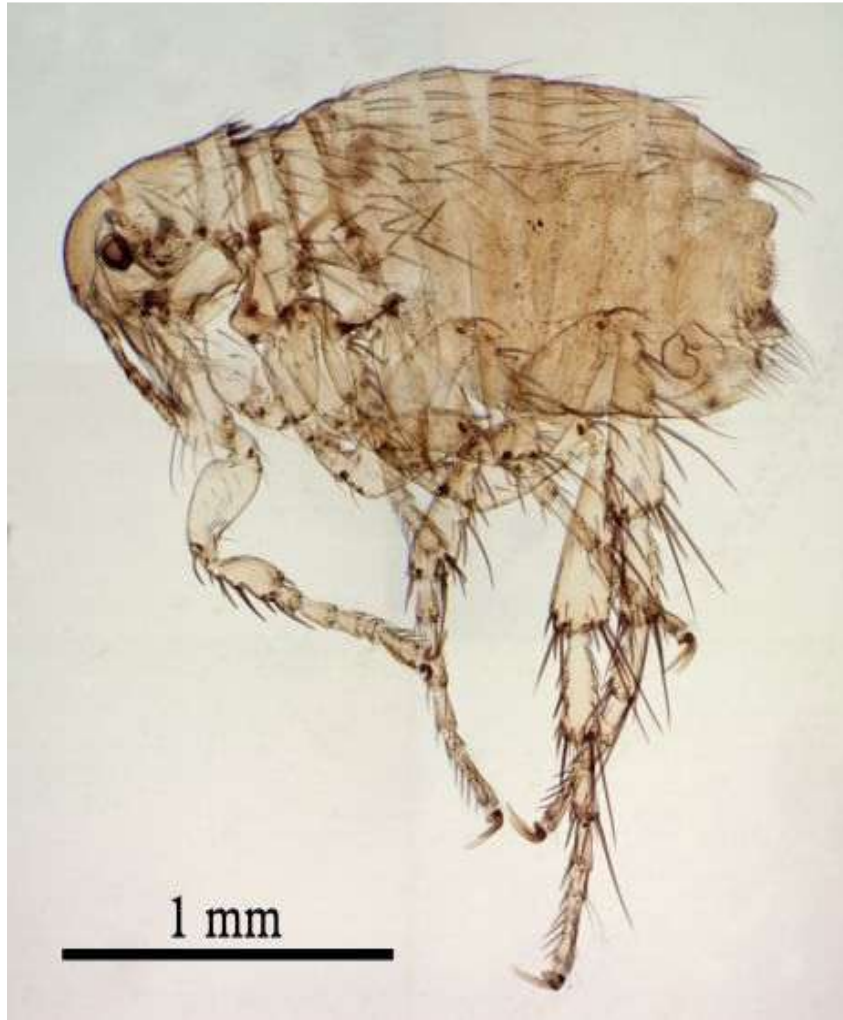
VIẾT ƯỚC MƠ THEO BÁNH XE CUỘC ĐỜI



TẠI SAO KHÔNG LÀ ĐIỂM 10?



CHO VÀO CỐC?



Một con bọ chét dài chưa đầy **1,5mm**, nhưng chỉ bằng một cú nhảy, nó có thể tiến xa hơn **30cm**, hoặc nhảy cao tới **19cm**. Hãy tưởng tượng: Nếu là bạn, độ cao mà bạn phải vượt qua là tòa nhà chọc trời... **65 tầng!**



**ĐỂ THÀNH CÔNG CẦN THAY ĐỔI
=> VƯỢT RA KHỎI VÙNG AN TOÀN**





Câu chuyện về chim đại bàng

Sound On
Please





Đại bàng có thể sống tới 70 năm



Nhưng để có thể đạt đến độ tuổi đó,
Nó phải trải qua một sự quyết định thay đổi
rất khó khăn



A bald eagle is shown in flight against a clear blue sky. The eagle's wings are spread wide, and its head is turned to the right. The eagle's body is dark, while its head and neck are white. The background is a solid blue sky.

Vào độ tuổi 40

Bộ móng vuốt của đại bàng không còn sắc nhọn để bắt mọi được nữa



Cái mỏ sắc nhọn cũng đã bị cong và mòn đi



Đôi cánh già nua và nặng nhọc vì những
lông vũ dày đặc cản trở đại bàng,
làm nó rất nặng nề khi bay



Và khi đó, đại bàng
chỉ còn lại 2 sự lựa
chọn duy nhất :
chết vì đói hoặc ...
trải qua quá trình
thay đổi đau đớn
kéo dài tới
150 ngày



Giai đoạn này đòi hỏi nó phải bay lên
1 đỉnh núi cao và ngồi ở trong tổ



Rồi bắt đầu mổ vào tảng đá cho đến khi
cái mỏ cong và cùn bị gãy



Trong lúc chờ đợi chiếc mỏ mới mọc lại,
đại bàng sẽ bẻ gãy móng vuốt của mình



Sau khi móng đã mọc trở lại, đại bàng bắt đầu
nhổ đi từng chiếc lông già nua trên người



Và sau 5 tháng, chim đại bàng bắt đầu
cất cánh bay, hồi sinh và tiếp tục sống



Thêm 30 năm nữa...



KẺ THÙ CỦA MỘT CUỘC SỐNG TUYỆT VỜI LÀ MỘT CUỘC SỐNG TỐT

Bạn đã sẵn sàng để thay đổi ?



Cho đến lúc này điều gì khiến bạn
phân vân, lưỡng lự, muốn làm
nhưng chưa làm được ?



**Điều gì đang khiến bạn
tiêu hao năng lượng ?**



Nhanh chóng giải quyết!



BÀI TẬP 4:

Thực hiện thay đổi trong 30 ngày

- Điều bạn thực hiện:

1.

30.

- Điều bạn dừng lại:

1.

30.



YẾU TỐ QUYẾT ĐỊNH SỰ THAY ĐỔI

1. Chính bản thân bạn hạ quyết tâm

2. Ước mơ đủ lớn

3. Nỗi sợ đủ lớn

4. Thói quen hành động

5. Cơ hội để thành công

6. Môi trường hỗ trợ



Tôi tên là **Sầm Hải Vân**

Sinh năm 1990 tại thị xã Phú Thọ, tỉnh Phú Thọ

Tốt nghiệp Đại học Dược Hà Nội

Làm việc cho tập đoàn dược đa quốc gia lớn
tại Việt Nam.

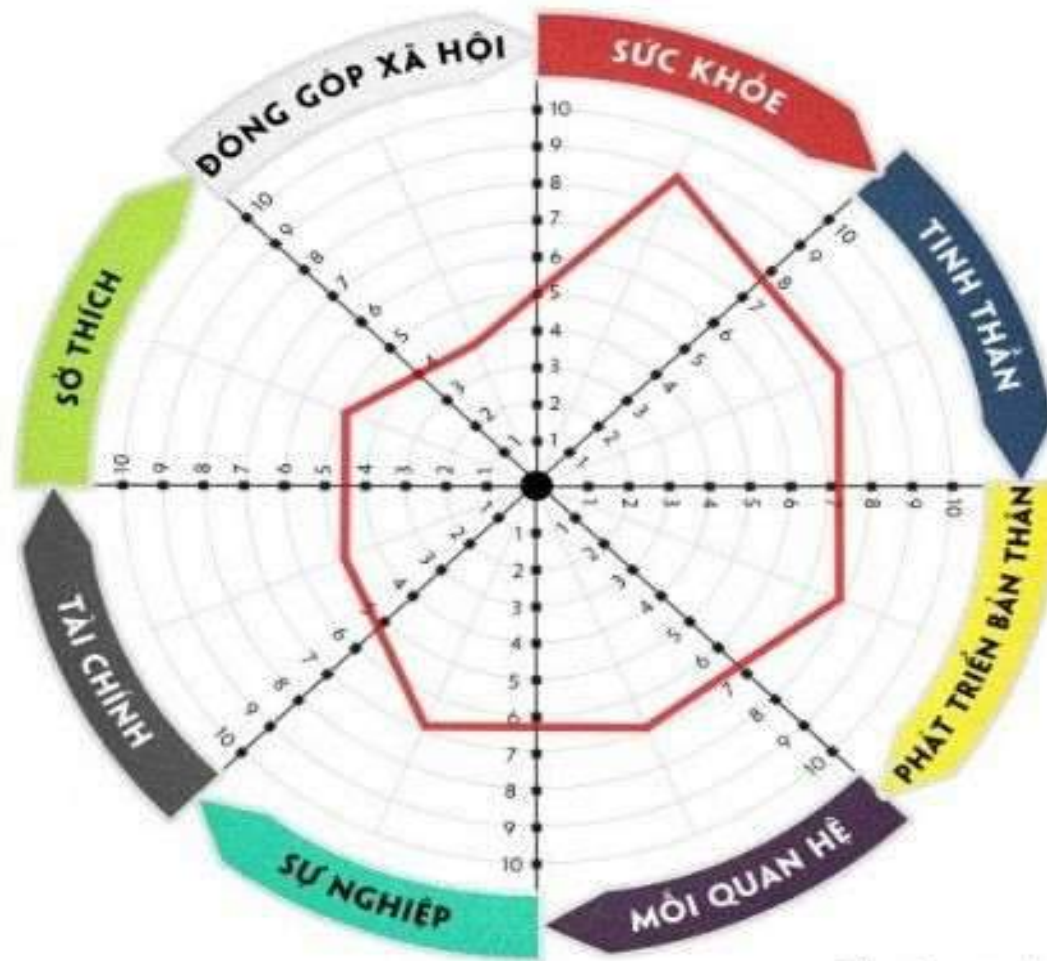
Làm thẻ Amway 2021.

Sầm Hải Vân



ƯỚC MƠ VÀ THỰC TẾ

BÁNH XE CUỘC ĐỜI



Nguyên lý số phận

- Gieo 1 suy nghĩ gặt hái 1 hành động
- Gieo 1 hành động gặt hái 1 thói quen
- Gieo 1 thói quen gặt hái 1 tính cách
- Gieo 1 tính cách gặt hái 1 **số phận**



LỰA CHỌN



TRÊN THẾ GIỚI ĐỀU LÀ NGƯỜI TÀI SAO LẠI CÓ
NGƯỜI GIÀU GẤP HÀNG NGHÌN LẦN CHÚNG TA

Liệu họ có thông minh hơn mình nghìn lần vạn
lần không

Không thể

Hay họ nỗ lực hơn nghìn lần, vạn lần ?

Không thể !



I. LỰA CHỌN XU THẾ



KINH TẾ CHIA SẺ



USD 240 Billion

World Largest **Accommodation** provider but owns **no Real Estate**
世界最大的**住宿**供应商却没拥有任何**房地产**

NETWORKING
连结

SHARING
共有

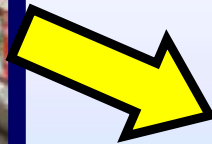
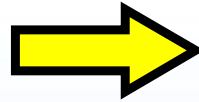


U B E R

USD 540 Billion

World Largest **Taxi Company** provider but owns **no Vehicles**
世界最大的**租车**公司却没拥有任何的**车子**

Người tiêu dùng kinh doanh



Online to offline



e-commerce

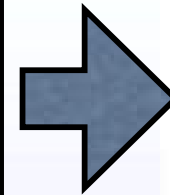
Shopping

Network

amazon.com

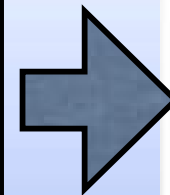
PARKSON

facebook



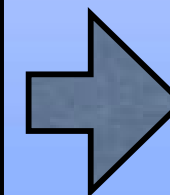
GROUPON

Giant



Alibaba.com

AEON





HƠN **1.150**
BẢNG SÁNG CHẾ KHOA HỌC
75 PHÒNG THÍ NGHIỆM



HƠN **30.000**
KIỂM ĐỊNH CHẤT LƯỢNG
ĐƯỢC TIẾN HÀNH HÀNG NĂM



HƠN **950**
NHÀ KHOA HỌC, KỸ SƯ



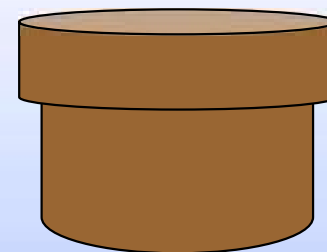
AMWAY SHOPPING PLAZA



THAILAND



II. LỰA CHỌN NGÀNH NGHỀ



**Môi trường
lớn**

12 ngành nghề kiếm tiền nhất

1. BẢO VỆ MÔI TRƯỜNG



Năm 1989 vinh dự nhận giải bảo vệ môi trường
do Liên hợp quốc trao tặng



2. Ưu thế của ngành hàng tiêu dùng

1. Siêu thị : Lấy lượng tạo giá, lấy giá tạo lượng.
2. Siêu thị cao cấp: Bao gồm : bán hàng, vui chơi, ăn uống
3. Cửa tiệm liên kết: thống nhất quản lý, phục vụ, ở đâu cũng có.
4. Bán hàng trực tiếp: Không bị hạn chế không gian, thời gian, giảm bớt mắt xích ở giữa, đầu tư ít, rủi ro thấp.



WHICH ONE YOU LIKE TO **DISTRIBUTE**



FERRARI

TISSUE

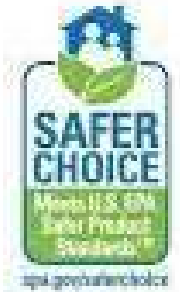




450 Loại sản phẩm dùng trong gia đình

SẢN PHẨM :

GIA DỤNG



SẢN PHẨM :

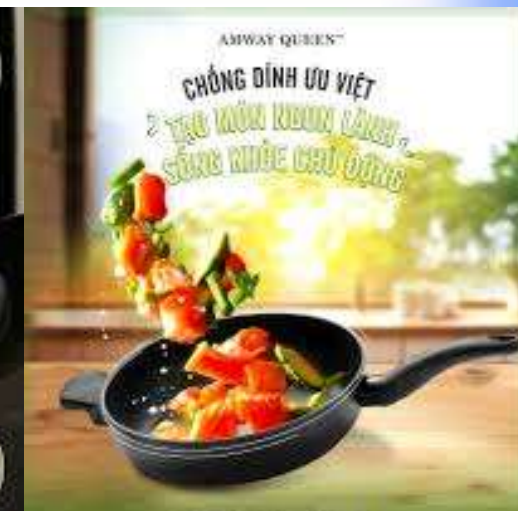
CÁ NHÂN



SẢN PHẨM : CÔNG NGHỆ CAO



Máy lọc không khí
Atmosphere



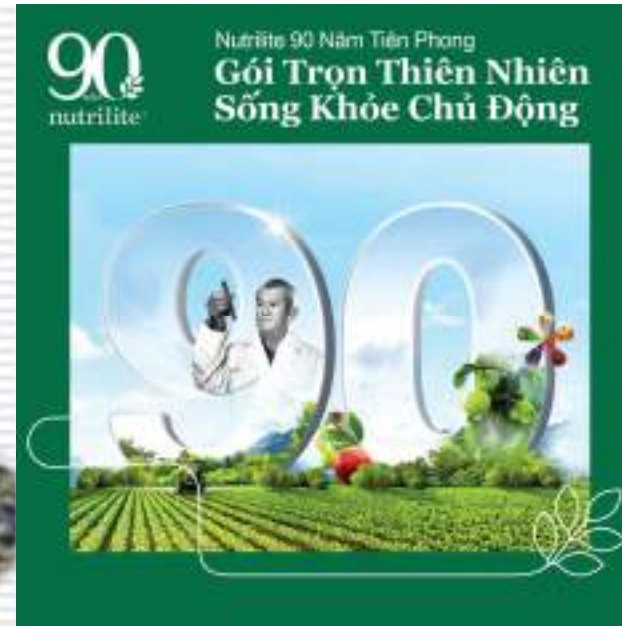
Bộ Nồi Queen



Máy lọc nước
espring



NUTRILITE



Tổng diện tích 4 trang trại hữu cơ
là **6.400 hecta**

4. NGÀNH LÀM ĐẸP



ARTISTRY



SẢN PHẨM :



III. LỰA CHỌN THỜI GIAN

- Đa số con người bận rộn vì lợi ích trước mắt?
- Thiếu số lập nền móng cho 10 năm sau!
- Quyết định cuộc sống 10 năm sau của bạn, Không phải 10 năm sau bạn làm gì, Mà là hiện tại bạn làm gì cho 10 năm sau



IV. LỰA CHỌN NGHỀ NGHIỆP

- L: Nhóm làm công ăn lương
- T : Nhóm người làm tư
- C : Nhóm chủ doanh nghiệp, công ty
- D : Nhóm đầu tư

AMWAY



L (Nghèo)	C (Giàu có)
T (Vất vả)	D (Tự do)



I. Lựa chọn xu thế

II. Lựa chọn ngành nghề

1. Bảo vệ môi trường

2. Ngành hàng tiêu dùng

3. Ngành chăm sóc sức khỏe

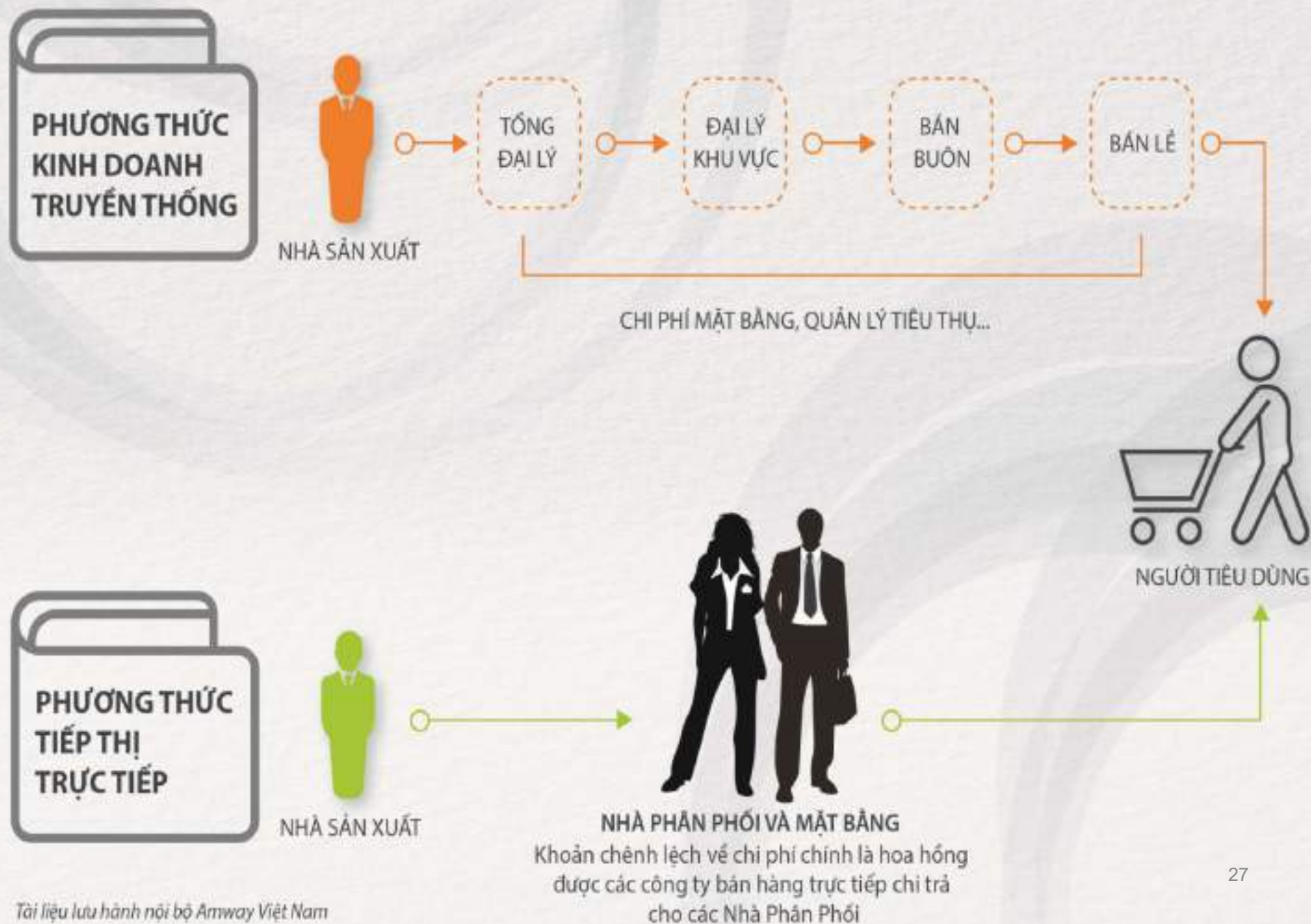
4. Ngành làm đẹp

III. lựa chọn thời gian

IV. Lựa chọn nghề nghiệp



ĐỊNH NGHĨA PHƯƠNG THỨC TIẾP THỊ ĐA CẤP - BÁN HÀNG TRỰC TIẾP



MÔ HÌNH HỢP TÁC KINH DOANH – MẠNG LƯỚI AMWAY



ĐỐI TÁC KINH DOANH TRỰC TIẾP

Amway **TRỰC TIẾP** trả **HOA HỒNG** cho mỗi nhà phân phối



NHÀ PHÂN PHỐI

SỞ HỮU & QUẢN LÝ

Nhà máy
Sản xuất

Siêu thị/
kho hàng

Phát triển
sản phẩm

Hệ thống
thông tin

Quản trị
nhân sự

Đăng ký
pháp nhân

50% / giá trị sản phẩm



SỞ HỮU & PHÁT TRIỂN

Hệ Thống Khách
Hàng tiêu dùng

Mạng lưới
Nhà phân
phối

50% / giá trị sản phẩm

TRÊN 10 LOẠI HOA HỒNG



6

HH Theo Tháng

1 Lợi nhuận Bán Lẻ: 10 %

2 HH Thành tích: 3 % - 21 %

3 HH Lãnh đạo: 6 %

4 HH Ruby: 2 %

5 HH Hỗ trợ bảo trợ: 2% & 4 %

6 HH Phát triển hệ thống: 1%

HH Theo Năm

4

7 HH Emerald: 0,25%

8 HH Diamond: 0,25%

9 HH Diamond Plus: 0,25%

10 Tiền Thưởng Danh Hiệu

Từ 11/2020: Thêm 5 loại tiền thưởng CorePlus



1. LỢI NHUẬN BÁN LẺ: 10%

2. HOA HỒNG THÀNH TÍCH

Dùng tốt

Đổi nhãn hiệu dùng
thường xuyên

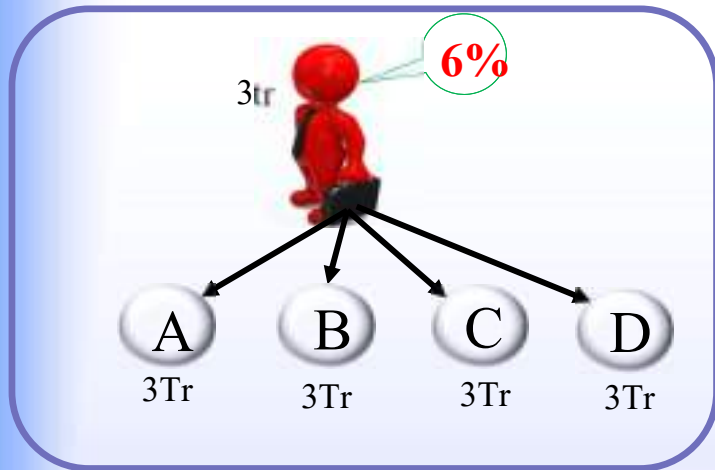
Chia sẻ liên kết KH
cùng tiêu dùng



Tiêu dùng cho bản thân

CSI	10%	0		
	7%	3%	200	5
	4%	6%	600	15
	1%	9%	1.200	30
BF 15%		12%	2.400	60
BB 20% - Bronze (Khi có 3 nhánh từ 3%)		15%	4.000	100
		18%	7.000	180
PQ - FQ		21%	10.000	250
TIỀN THƯỞNG ĐẶC BIỆT CORE PLUS		HHTT	Điểm PV 1pv = 25.200đ	Doanh số BV (ước tính: Triệu)

THÁNG THỨ 1



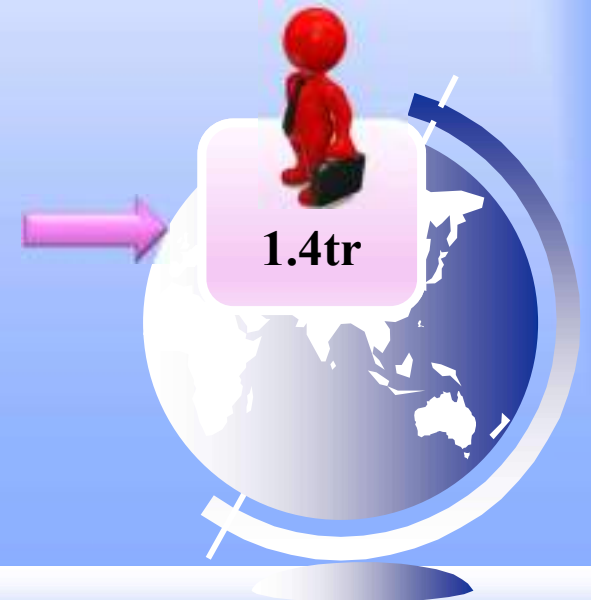
DS Nhóm Bạn:
 $3tr + 3tr + 3tr + 3tr + 3tr = 15tr$

HHTT cá nhân
 $15tr \times 6\% = 0.9tr$

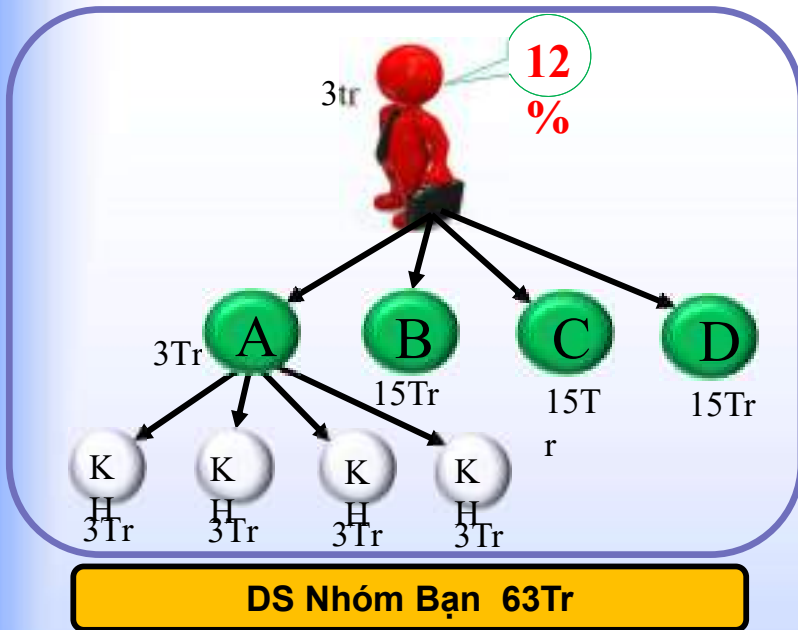
+

Tiền thưởng Core Plus+
 $CSI = (10\% - 6\%) \times 12tr = 0.5tr$

CSI	10%	0		
	7%	3%	200	5
	4%	6%	600	15
	1%	9%	1.200	30
BF 15% (Khi có 3 nhánh từ 3%)		12%	2.400	60
BB 20% - Bronze (Khi có 3 nhánh từ 6%)		15%	4.000	100
PQ - FQ		18%	7.000	180
TIỀN THƯỞNG ĐẶC BIỆT CORE PLUS		21%	10.000	250
HHTT		Điểm PV 1pv = 25.200đ	Doanh số BV (ước tính: Triệu)	



THÁNG THỨ 2



NPP KHNPP	CSI	10%	0		
		7%	3%	200	5
		4%	6%	600	15
		1%	9%	1.200	30
BF 15% (Khi có 3 nhánh từ 3%)			12%	2.400	60
BB 20% - Bronze (Khi có 3 nhánh từ 6%)			15%	4.000	100
			18%	7.000	180
PQ - FQ			21%	10.000	250
TIỀN THƯỜNG ĐẶC BIỆT CORE PLUS			HHTT	Điểm PV 1pv = 25.200đ	Doanh số BV (ước tính: Triệu)

HHTT cá nhân: $3\text{tr} \times 12\% = 0.4\text{tr}$

HHTT chênh lệch: $(12\% - 6\%) \times 15 \times 4 = 3.6\text{tr}$

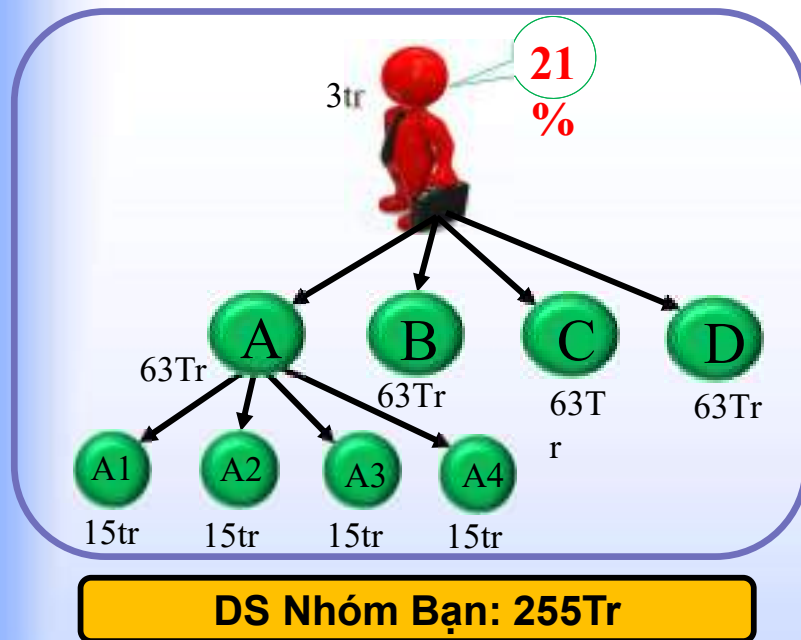
TỔNG HHTT: 4tr

Tiền thưởng Core Plus+
BF = 15% x 4tr = 0.6tr



THÁNG THỨ 3

 NPP
 KHNPP



CSI	10%	0		
	7%	3%	200	5
	4%	6%	600	15
	1%	9%	1.200	30
BF 15% (Khi có 3 nhánh từ 3%)		12%	2.400	60
BB 20% - Bronze (Khi có 3 nhánh từ 6%)		15%	4.000	100
PQ - FQ		18%	7.000	180
TIỀN THƯỞNG ĐẶC BIỆT CORE PLUS		21%	10.000	250
		HHTT	Điểm PV 1pv = 25.200đ	Doanh số BV (ước tính: Triệu)

HHTT cá nhân: $3\text{tr} \times 21\% = 0.6\text{tr}$

HHTT chênh lệch: $(21\% - 12\%) \times 63 \times 4 = 22.7\text{tr}$

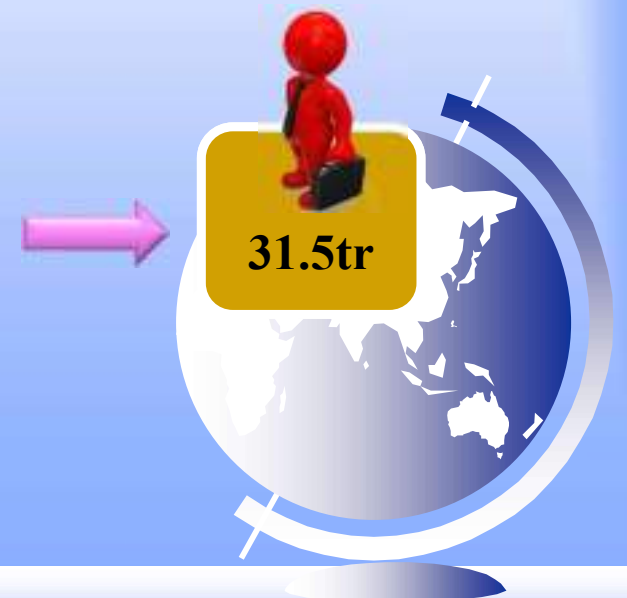
TỔNG HHTT: 23.3 tr

+

Tiền thưởng Core Plus+

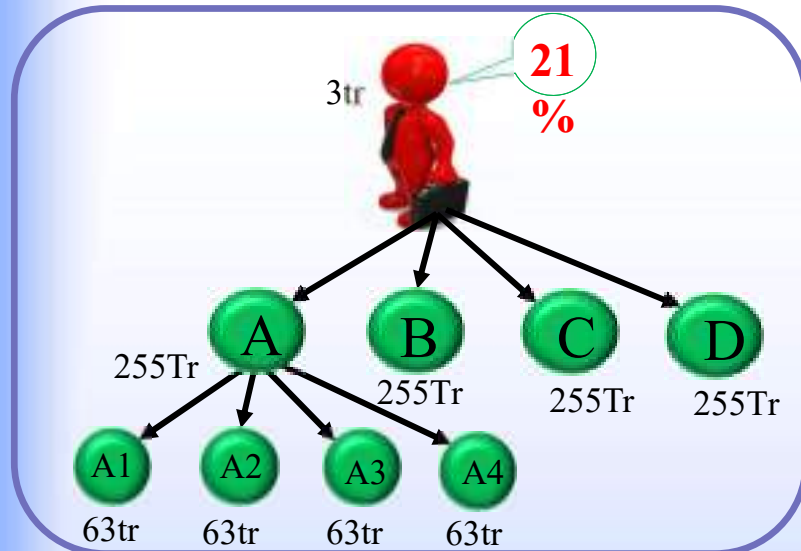
BF = $15\% \times 23.3\text{tr} = 3.5\text{tr}$

BB = $20\% \times 23.3\text{tr} = 4.7\text{tr}$



THÁNG THỨ 4

 NPP
 KHNPP



DS Nhóm Bạn: 1.023Tr

HHTT cá nhân 3tr x 21% = 0.6tr
HH LÃNH ĐẠO: 255tr * 6 * 3 = 46tr

TỔNG HHTT: 46.6 tr

BF 15% BB 20% - Bronze PQ - FQ TIỀN THƯỞNG ĐẶC BIỆT CORE PLUS	10%	0	
	7%	3%	200
	4%	6%	600
	1%	9%	1.200
(Khi có 3 nhánh từ 3%)		12%	2.400
(Khi có 3 nhánh từ 6%)		15%	4.000
		18%	7.000
		21%	10.000
		HHTT	Điểm PV 1pv = 25.200đ
			Doanh số BV (ước tính: Triệu)

46.6tr

Tiền thưởng Core Plus+

PQ = 10% đến 30%

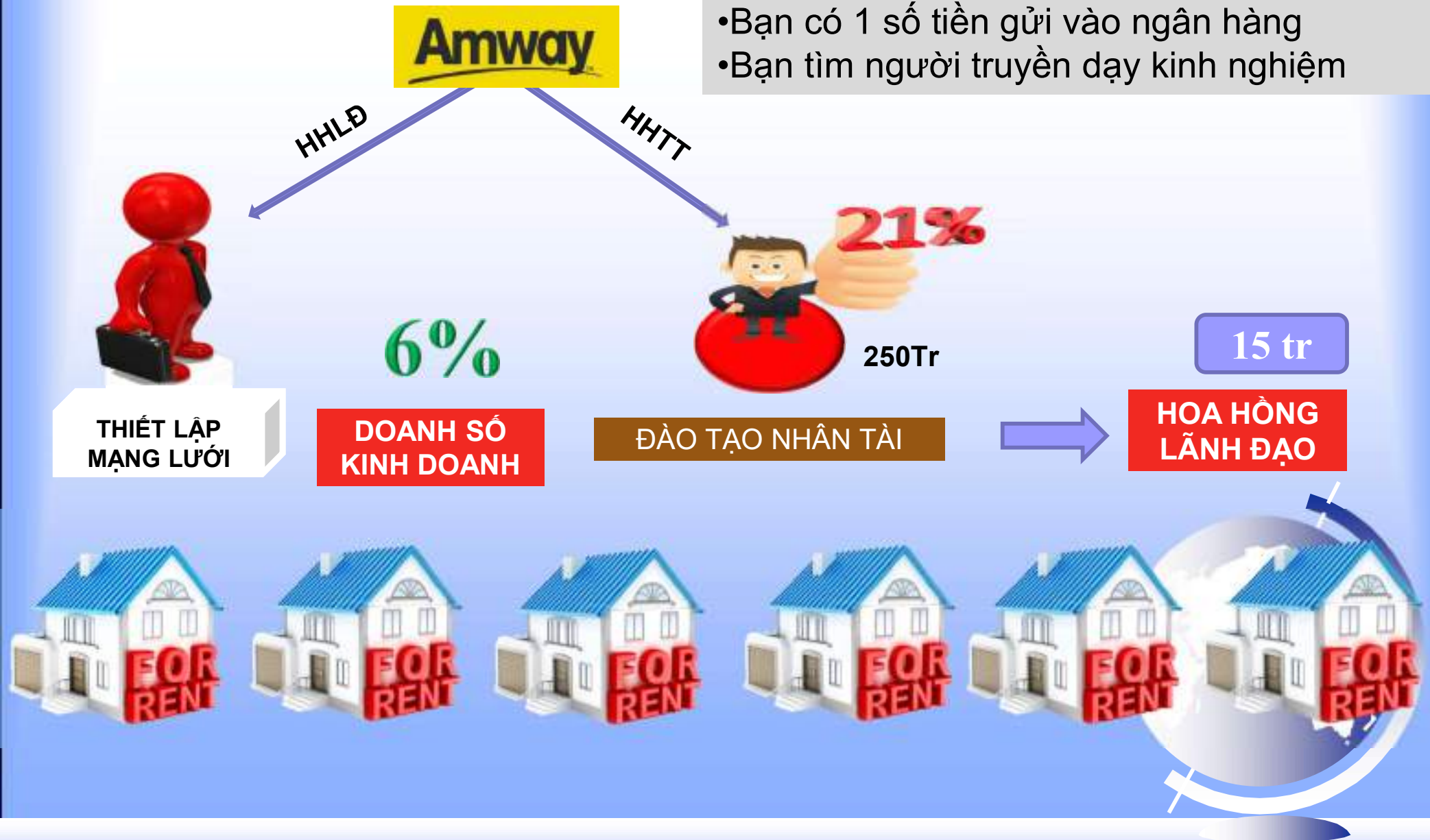
FQ = 10% đến 30%

Nhận vào cuối năm

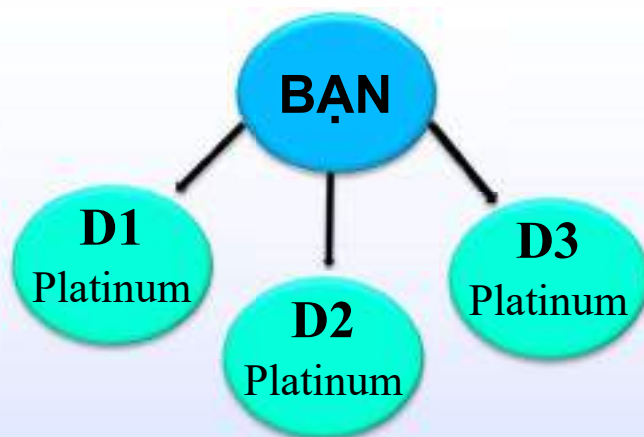
3. HOA HỒNG LÃNH ĐẠO: 6%

Giá trị tài sản 1 hệ thống tương đương:

- Bạn có 1 ngôi nhà cho thuê
- Bạn có 1 số tiền gửi vào ngân hàng
- Bạn tìm người truyền dạy kinh nghiệm



CHẾ ĐỘ TRẢ THƯỞNG



Emerald

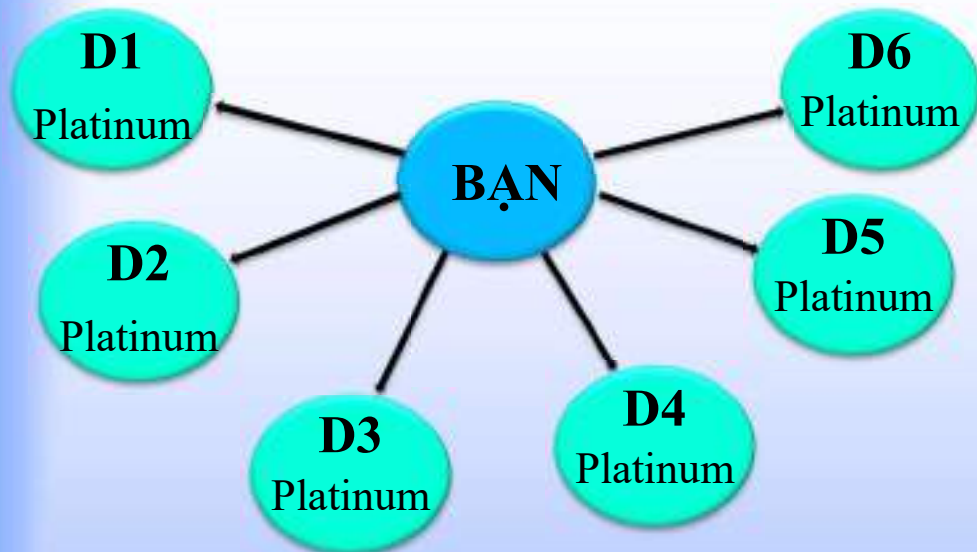


Thu nhập bình quân: 60 – 100T/tháng
Du lịch nước ngoài: 1 chuyến/năm
Phần thưởng hàng năm: 100 - 300T

Lưu ý: Thu nhập trên chỉ mang tính tượng trưng, thu nhập thực tế của anh chị sẽ dựa vào doanh số bán hàng của đội nhóm anh chị!



CHẾ ĐỘ TRẢ THƯỞNG



Diamond



Thu nhập bình quân: 100T - 200T/tháng
Du lịch nước ngoài: 2 chuyến/năm
Phần thưởng hàng năm: 300 - 800T

Lưu ý: Thu nhập trên chỉ mang tính tượng trưng, thu nhập thực tế của anh chị sẽ dựa vào doanh số bán hàng của đội nhóm anh chị!



1. CƠ HỘI LẬP NGHIỆP: *Với thu nhập vô hạn và chi phí rủi ro thấp*



2. BẢO ĐẢM VỀ KINH TẾ - TỰ DO TÀI CHÍNH



3. TỰ DO VỀ THỜI GIAN



4. TRẢI NGHIỆM DU LỊCH THẾ GIỚI



5. TẠO DỰNG PHONG CÁCH SỐNG CỦA RIÊNG MÌNH



6. SỰ NGHIỆP LÀ TÀI SẢN: *Có thể cho tặng, thừa kế...*



7. GIÚP NGƯỜI, GIÚP MÌNH: *Không quan trọng trình độ học vấn, kinh nghiệm...*

TẠI SAO LẠI LÀ BÂY GIỜ

HỆ THỐNG EXCELLENT TOÀN CẦU 15 FC

500 Diamond up





Amway™

EXCELELNT FCA

A70 150 DIAMOND

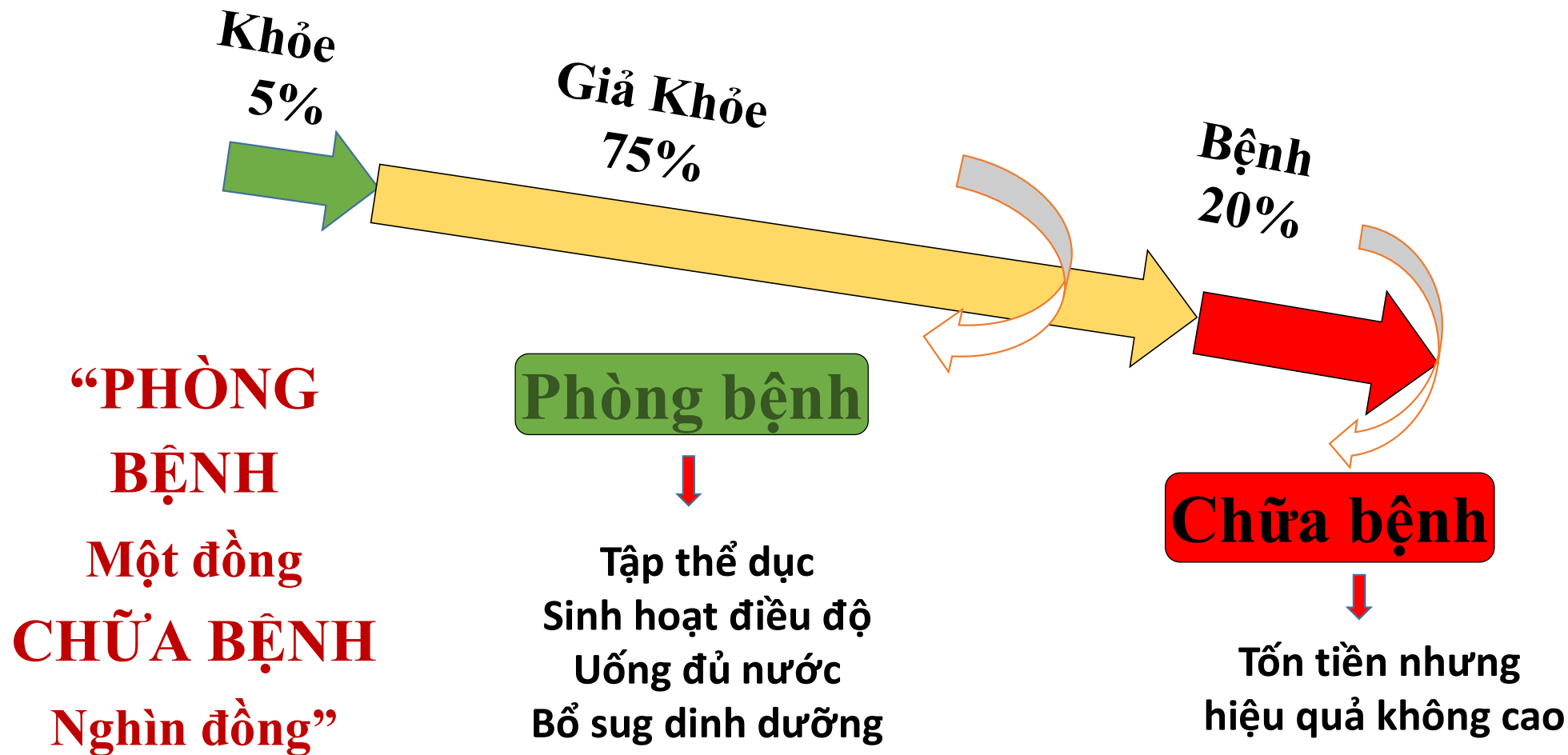


TIỀM NĂNG NGÀNH CHĂM SÓC
SỨC KHỎE CHỦ ĐỘNG

**SỨC
KHỎE
LÀ
GÌ?**



SƠ ĐỒ SỨC KHOẺ



CÁC YẾU TỐ TÁC ĐỘNG ĐẾN SỨC KHỎE



THỰC PHẨM BỔ SUNG ĐÓNG VAI TRÒ QUAN TRỌNG NHẤT TRONG CÁC YẾU TỐ ẢNH HƯỞNG ĐẾN SỨC KHỎE.

BỆNH TẬT GIA TĂNG KHÔNG LIÊN QUAN ĐẾN LÂY NHIỄM

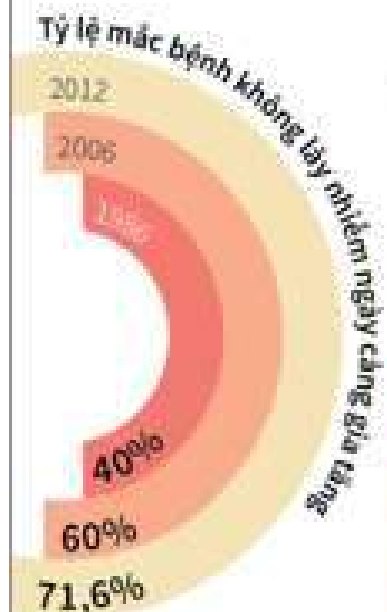


BỆNH TẬT GIA TĂNG KHÔNG LIÊN QUAN ĐẾN LÂY NHIỄM

BỆNH KHÔNG LÂY NHIỄM

Nguyên nhân của 73% số ca tử vong

Việt Nam đang phải đối mặt với gánh nặng "kép" về bệnh tật. Trong khi tỷ lệ mắc các bệnh truyền nhiễm đang giảm thì tỷ lệ mắc các bệnh không lây nhiễm (*) ngày càng tăng.



Tử vong do nguyên nhân bệnh tật

Các bệnh không lây nhiễm đứng đầu



Chi phí điều trị bệnh không lây nhiễm

>40-50 lần

so với điều trị bệnh lây nhiễm.

Các yếu tố nguy cơ đều có tỷ lệ cao

43,8% dân số sử dụng rượu bia



Người Việt Nam tiêu thụ muối cao gấp gần gấp đôi so với khuyến cáo WHO (gam/người/ngày)



57,2% dân số trưởng thành ăn thiếu rau/trái cây



28,1% (tương đương 1/3 dân số) thiếu hoạt động thể lực



(*) Bệnh không lây nhiễm thường là các bệnh mạn tính, bao gồm những bệnh không có khả năng lây truyền, có thời gian bị bệnh dài và tiến triển chậm.

Nguồn: Cục Y tế Dự phòng

TTXVN

SỨC KHỎE BẮT ĐẦU TỪ NHẬN THỨC



XU THẾ LỚN: SỨC KHỎE TRỞ THÀNH CHIẾN LƯỢC QUỐC GIA

CÙNG NHÌN 1 MINH CHỨNG LÀ THỊ TRƯỜNG TRUNG QUỐC

Năm 2016: Trung Quốc ban hành chiến lược Healthy China 2030

Lần đầu tiên:

Sức khỏe toàn dân được đặt ngang tầm phát triển kinh tế



Chỉ sau 3 năm:

Nhận thức người dân bắt đầu thay đổi mạnh mẽ

Chuyển từ chữa bệnh → phòng bệnh → chủ động chăm sóc sức khỏe

Quy mô thị trường:

Giai đoạn 2016–2030: dự tính ~16.000 tỷ

Thực tế đến 2023: đã đạt ~29.000 tỷ

Thị trường sức khỏe tăng nhanh hơn dự báo

SỨC KHỎE VƯỢT QUA BẤT ĐỘNG SẢN

20 năm qua: bất động sản Trung Quốc cực kỳ thành công

Đỉnh cao BĐS: ~15.000 tỷ

Nhưng ngành SỨC KHỎE đã vượt qua con số đó



Dòng tiền lớn nhất đang dịch chuyển từ tài sản sang sức khỏe

CHIẾN LƯỢC QUỐC GIA VỀ DINH DƯỠNG

GIAI ĐOẠN 2021-2030 VÀ TẦM NHÌN 2045



a) Vì thao tác chế độ in đa dạng, hợp lý và an ninh thực phẩm cho mọi lứa tuổi, mọi đối tượng theo vùng miền

- Tỷ lệ trẻ 6-23 tháng có chế độ ăn đúng, đủ đạt 65% vào năm 2025 và đạt 80% vào năm 2030.

- Tỷ lệ người trưởng thành tiêu thụ đủ số lượng rau quả hàng ngày đạt 15% vào năm 2025 và đạt 70% vào năm 2030.

- Tỷ lệ hộ gia đình thiếu an ninh thực phẩm mức độ nặng và vừa giảm dưới 8% (chưa vực miền núi xuống dưới 2,9%) vào năm 2005 và dưới 5% (chưa vực miền

- Tỷ lệ các trường học có tổ chức bữa ăn học đường xây dựng thực đơn đẹp

ứng như các sản phẩm gỗ của Bộ Y tế và các đơn vị kinh doanh hợp lý theo khu vực và địa dạng thực phẩm đạt 60% ở khu vực thành thị và 40% ở khu vực

-Ty là bệnh viện tổ chức thực hiện các hoạt động khám, tư vấn và điều trị bằng chế độ dinh dưỡng nhà bếp với đặc trưng dinh dưỡng, bệnh lý cho người

hệ số đạt 90% đối với tuyến trung ương, tuyến tỉnh; 75% đối với tuyến huyện vào năm 2025 và phải đạt 100% đối với tuyến trung ương, tuyến tỉnh; 80% đối với tuyến huyện vào năm 2030.

- Tỷ lệ chỉ số triển khai tr vào dinh dưỡng cho bà mẹ mang thai, bà mẹ có con nhỏ dưới 2 tuổi trong gói dịch vụ y tế cơ bản phục vụ chăm sóc sức khỏe ban đầu, dự phòng và chăm sóc sức khỏe cho Trẻ em Y tế xã, phường, thị trấn thực hiện

Đến cuối năm 2019, tổng số người dân được tiếp cận với các dịch vụ y tế đã đạt 50% vào năm 2025 và đạt 75% vào năm 2030.

- Tỷ lệ vay-dịch chuyển thấp với mức chỉ 5 năm gần đây dưới 17% (khu vực miền núi dưới 18%) như năm 2025 chỉ dưới 15% (khu vực miền núi

Tỷ lệ suy dinh dưỡng cấp tính trẻ em dưới 5 tuổi giảm xuống dưới 5%

- Đến năm 2030, chất cao trung bình hàng năm 18 tuổi được tính là 0

- Tỷ lệ trẻ được bổ sung sữa mẹ khi sinh đạt mức 75% vào năm 2025 và đạt

- Tỷ lệ trẻ dưới 6 tháng tuổi được nuôi hoàn toàn bằng sữa mẹ đạt 50% vào

c) Về kiến thức tình trạng thừa cân béo phì, dự phòng các bệnh mạn tính

không lý, các phụ nữ ngày càng có liên quan ở trẻ em, thanh thiếu niên và người trưởng thành

- Tỷ lệ thiếu ăn, béo phì được kiểm soát: trẻ em dưới 5 tuổi ở mức dưới 10% (khu vực thành phố ở mức dưới 11% và khu vực nông thôn ở mức dưới 10%); trẻ 5-18 tuổi ở mức dưới 10%; tình trạng dinh dưỡng ở mức dưới 23% và không

vực nông thôn ở mức dưới 13%); người trưởng thành 19-64 tuổi ở mức dưới 20% (khu vực thành phố ở mức dưới 23% và khu vực nông thôn ở mức dưới 17%) vào năm 2025 và duy trì ở mức đó đến năm 2030.

- Lượng trái tiêu thụ trung bình của dân số (15-49 tuổi) giảm xuống dưới 8 gam/ngày vào năm 2025 và dưới 7 gam/ngày vào năm 2030.

d) Về cui được tính trong thuế và chất dinh dưỡng ở trẻ em, thanh thiếu niên và phụ nữ lứa tuổi sinh đẻ

- Tỷ lệ thiếu nước ở phụ nữ có thai giảm xuống dưới 23% (khu vực miền núi xuống dưới 30%) vào năm 2025, và dưới 22% (khu vực miền núi xuống dưới 23%)

- Tỷ lệ thiếu máu ở trẻ em từ 10-14 tuổi ở khu vực miền núi giảm xuống

- Tỷ lệ thiếu Vitamin A tiếp tục tăng ở trẻ em 6-59 tháng tuổi giữa nước

Từ 18 triệu tấn hàng thành ở nội địa 4-5 triệu tấn hàng xuất khẩu

đạt 99% (lưu vực miền núi xuống dưới 60%) vào năm 2025 và dưới 40% (lưu vực miền núi xuống dưới 50%) vào năm 2030.

d) Với năng cao khả năng ứng phó dinh dưỡng trong mọi tình huống khẩn cấp

- Đến năm 2025, 100% các tỉnh, thành phố có nguy cơ bị ảnh hưởng bởi biến đổi khí hậu.

doi khi xảy ra, thậm chí, dịch bệnh có kế hoạch ứng phó, tổ chức dinh dưỡng, tiêm chủng và tiếp nhận chăm sóc đặc biệt trong thời buổi khẩn cấp và duy trì đến năm 2030.

- Đến năm 2023, 100% các tỉnh, thành phố có phân bổ ngân sách địa phương hàng năm bảo đảm cho các hoạt động dịch đường theo kế hoạch được phê duyệt và thực thi đến năm 2030.

3. Từ năm đến năm 2045: Mọi người đều đạt được tình trạng dinh dưỡng

từ đó, kiểm soát các bệnh không lây nhiễm liên quan đến dinh dưỡng nhằm góp phần nâng cao mức khỏe và chất lượng cuộc sống.

III. NHIỆM VỤ VÀ GIẢI PHÁP CHỦ YẾU

1. Hoàn thiện cơ chế, chính sách về dinh dưỡng

a) Rà soát, xây dựng, bổ sung, hoàn thiện các quy định pháp luật về thực hiện kinh doanh bất động sản, nhất là các định định hướng về vùng kinh tế khác và chế độ bất động sản; vùng sa, vùng sa, vùng kinh tế khác (vùng kinh tế, khu vực miền núi, hải đảo, hoàn thiện hệ thống tiêu chuẩn, quy chuẩn kỹ thuật quốc gia về định hướng đất đai với thực tiễn; xây dựng chính sách, cơ chế tài chính thu gặt và việc chi trả của nhà đầu tư và chủ các hoạt động kinh doanh trong cơ sở và về training

ĐÂY LÀ THỜI ĐẠI CỦA NGÀNH CHĂM SÓC SỨC KHỎE

- Sức khỏe liên quan đến 100% con người
- Từ khi sinh ra → đến lúc rời đi
- Không phân biệt:
- Tuổi tác
- Nghề nghiệp
- Giàu – nghèo

Trẻ em bị thừa cân, béo phì tại Việt Nam đang tăng gấp 10 lần

15/12/2020 13:38 GMT+7

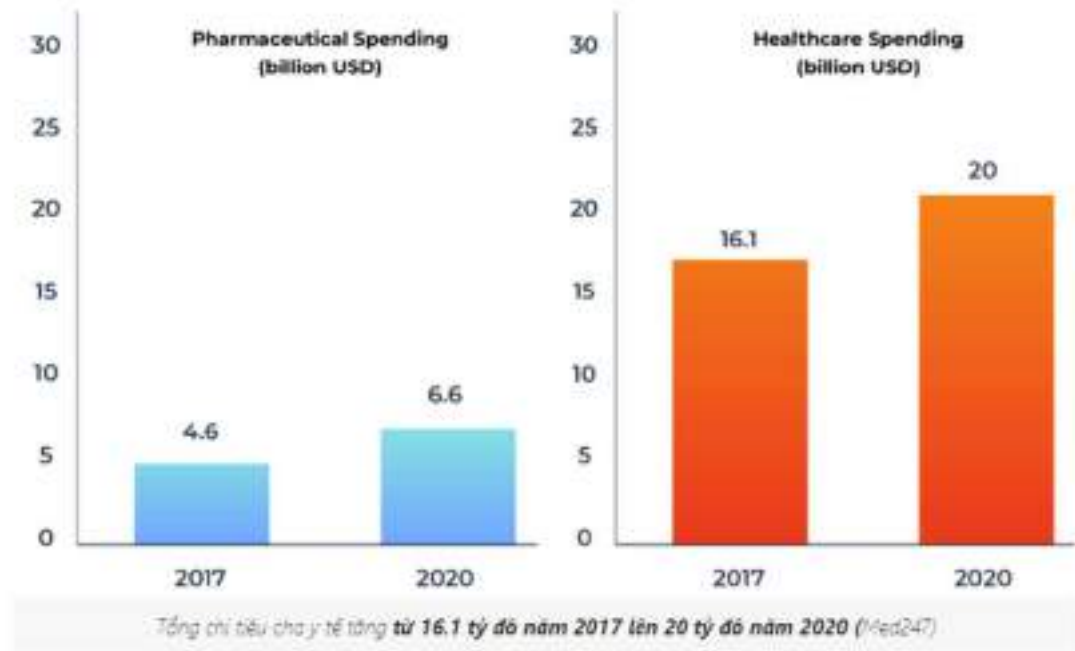


TTO - Trẻ em thừa cân, béo phì tại Việt Nam đang tăng lên gấp 10 lần từ năm 1976 đến nay. Riêng TP.HCM có 41,4% học sinh bị thừa cân, béo phì.



- Béo phì ở trẻ em có thể do viêm não
- Thừa đạm, chất béo và ít vận động, nhiều trẻ em thành thị phát phì
- Béo phì trẻ em: Phòng ngừa và điều trị

Tại Việt Nam, mỗi năm có khoảng 200.000 người bị đột quỵ. Trung bình cứ 6 người thì một người có nguy cơ đột quỵ. Bệnh này có thể xảy ra ở mọi lứa tuổi, chủ yếu là người từ 55 tuổi trở lên. Mặc dù vậy, những năm gần đây, tỷ lệ đột quỵ ở người trẻ ngày càng gia tăng, chiếm 10-15%.



**TỰ DUY ĐÚNG
LỰA CHỌN CHỮA ĐÚNG
CHI PHÍ LỚN
TỒN THẤT LỚN**

THAY ĐỔI NHÂN THỨC XÃ HỘI – THAY ĐỔI TƯ DUY TIÊU DÙNG

Cuộc khảo sát cũng cho thấy gần 95% người tiêu dùng tại Việt Nam sẽ sẵn sàng chi trả nhiều hơn cho các lựa chọn dinh dưỡng hỗ trợ hoặc thúc đẩy tính bền vững đối với môi trường, cao nhất Khu vực Châu Á Thái Bình Dương. Ở các nhóm nhân khẩu học khác nhau, người thuộc thế hệ Z và Millennials - từ 18-41 tuổi - (80%) có nhiều khả năng sẵn sàng chi trả nhiều hơn cho các lựa chọn dinh dưỡng bền vững, so với người thuộc thế hệ Gen X và Boomers – từ 42 tới 75 tuổi - (76%). Khi được hỏi về việc họ sẽ sẵn sàng trả thêm bao nhiêu, 68% cho biết khoảng từ 1% đến 10%, trong khi 22% sẵn sàng trả thêm từ 11% đến 15%.

Cũng theo kết quả khảo sát, gần như toàn bộ (97%) người tiêu dùng tại Việt Nam cho biết họ có ý định đưa ra nhiều lựa chọn dinh dưỡng mang tính bền vững với môi trường hơn trong 12 tháng tới. Các hành động chủ yếu mà họ dự định thực hiện bao gồm: Chọn các sản phẩm dinh dưỡng sử dụng ít bao bì hoặc sử dụng bao bì mang tính bền vững đối với môi trường; lựa chọn các sản phẩm dinh dưỡng được trồng, có nguồn gốc và được sản xuất một cách bền vững; lựa chọn các sản phẩm dinh dưỡng được sản xuất bởi các doanh nghiệp có cam kết rõ ràng về tính bền vững đối với môi trường; giảm lượng chất thải tạo ra từ các lựa chọn dinh dưỡng của bản thân; tiêu thụ nhiều thực phẩm có nguồn gốc thực vật thay cho thực phẩm có nguồn gốc động vật (63%).

Bên cạnh đó, 8/10 (81%) người tiêu dùng Việt Nam cảm thấy việc các doanh nghiệp dinh dưỡng phải cung cấp các lựa chọn thực phẩm thay thế có nguồn gốc từ thực vật vô cùng quan trọng. Hơn nữa, theo quan điểm của những người có ý định tiêu thụ nhiều thực phẩm có nguồn gốc thực vật hơn trong 12 tháng tới, 76% cho biết họ muốn cải thiện sức khỏe và hạnh phúc của bản thân, trong khi 70% tin rằng các lựa chọn thực phẩm có nguồn gốc thực vật mang tính bền vững hơn đối với môi trường.

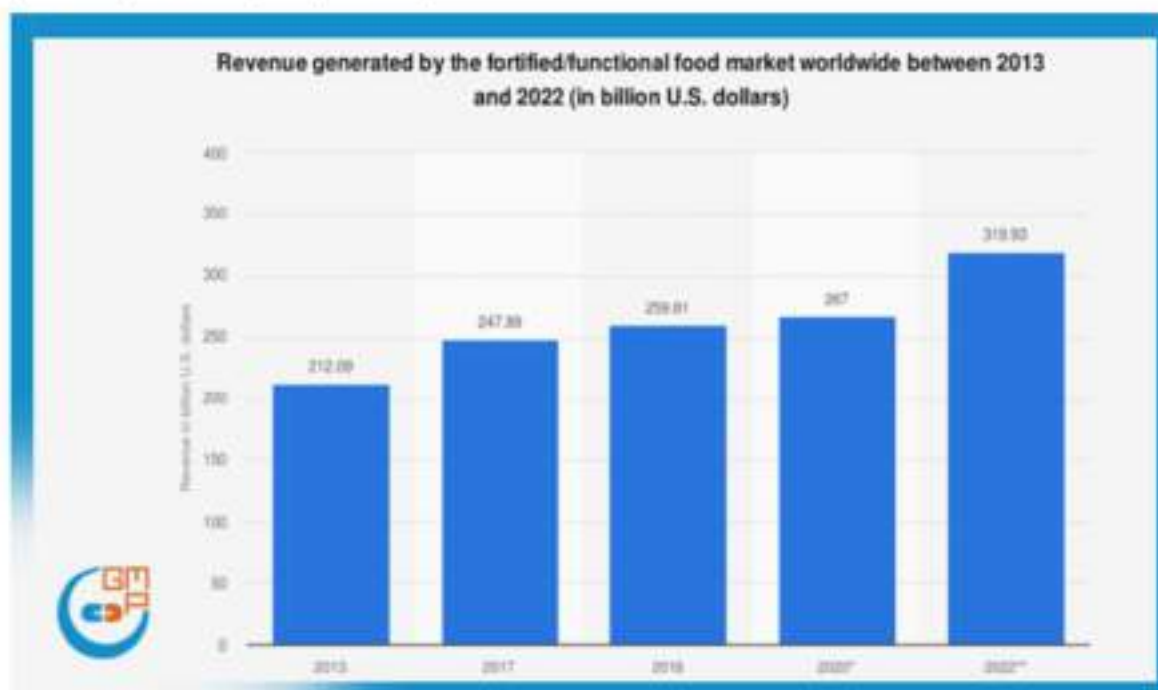
Khỏe Y tế **Sức khỏe** Tin tức

81% người tiêu dùng có nhu cầu với thực phẩm dinh dưỡng nguồn gốc từ thực vật

THỊ TRƯỜNG LỚN – CẠNH TRANH LỚN

Thị trường thực phẩm chức năng (TPCN) thế giới ngày càng phát triển. Theo Reports and Data (2018), thị trường TPCN toàn cầu có giá trị lên tới 124,8 tỉ USD và dự kiến sẽ tăng trưởng tới 6,4% mỗi năm, đạt mức 210,3 tỉ USD vào năm 2026. Từ chỗ chỉ có vài sản phẩm cuối thế kỉ XX, đến năm 2020, số lượng TPCN trên thị trường đã đạt trên 7.000 với sự tham gia của khoảng 3.500 doanh nghiệp sản xuất và kinh doanh TPCN. Không những thế, TPCN đã phát triển mạnh về số lượng mặt hàng cả sản xuất trong nước và nhập khẩu.

Theo báo cáo thống kê của Statista, doanh thu từ **thị trường thực phẩm chức năng** trên toàn thế giới dự kiến sẽ tăng đáng kể từ năm 2013 đến năm 2022, từ khoảng 212 tỷ đô la Mỹ lên khoảng 320 tỷ đô la Mỹ.

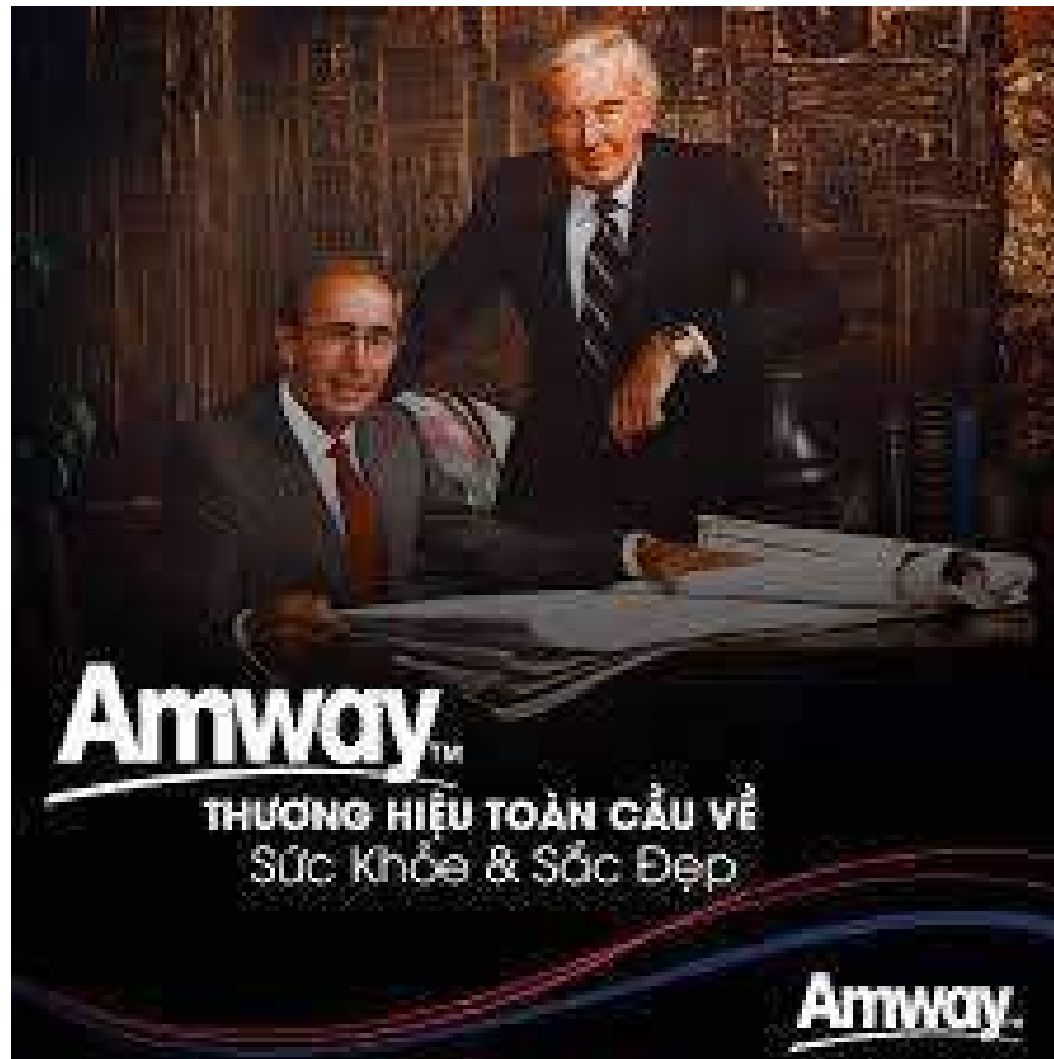


Làm thế nào để tham gia vào thị trường sức khỏe đầy tiềm năng này?



1. Làm chuyên môn ?
2. Đầu tư Sản xuất, nghiên cứu?
3. Mở Cửa hàng bán lẻ?
4. Phân phối?

**“GIÚP MỌI NGƯỜI CÓ CUỘC SỐNG TỐT ĐẸP HƠN
VÀ KHỎE MẠNH HƠN”**



HỆ SINH THÁI SỨC KHỎE



NỀN TẢNG SỨC KHỎE LÀ TẾ BÀO



Tế bào cần gì?

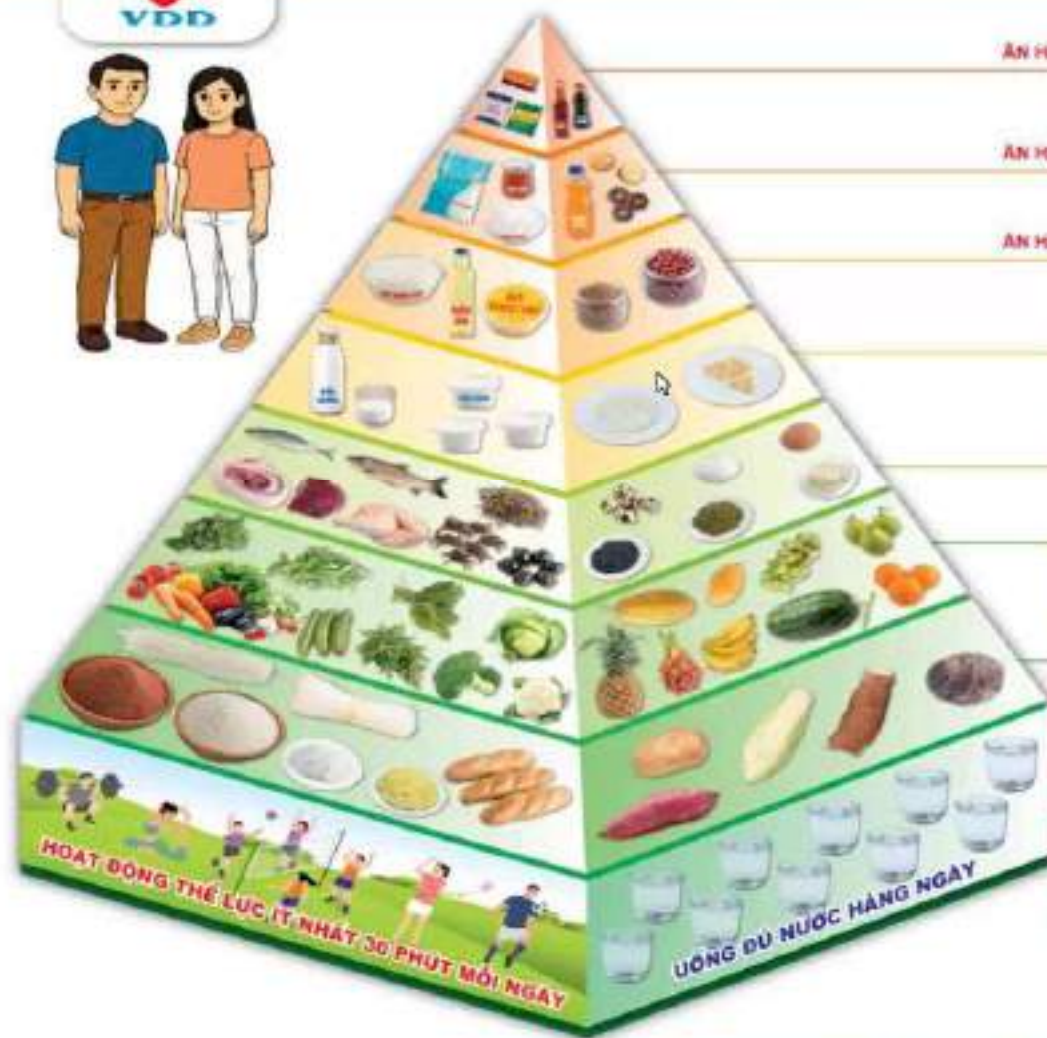
- Không khí sạch
- Nước sạch
- Chất đạm tốt
- Chất béo tốt
- Tinh bột đường
- Vitamin
- Khoáng chất
- Chất xơ
- Dưỡng chất thực vật

Tế bào không cần gì?

Độc Tố

THÁP DINH DƯỠNG CHO NGƯỜI TRƯỞNG THÀNH

KHUYẾN NGHỊ MỨC TIÊU THỤ THỰC PHẨM TRUNG BÌNH CHO 1 NGƯỜI TRONG 1 NGÀY



ĂN HẠN CHẾ

Muối: ≤ 3 đơn vị ăn
1 đơn vị ăn = 7g muối

Muối 1g

Bột canh 1.5g

Mắm chấm 1 thìa

ĂN HẠN CHẾ

Đường/Bột ngọt:
 < 8 đơn vị ăn
1 đơn vị ăn = 5g đường

Đường 1g

Mật ong 1g

ĂN HẠN CHẾ

Đậu, mỳ, hạt có dầu:
5-8 đơn vị ăn
1 đơn vị ăn = 1g dầu/mỡ

Đậu ăn 5g

Mỡ 1g

Bơ 1g

Lạc 1g

ĂN ĐỦ

Sữa và chế phẩm sữa:
3-4 đơn vị ăn
1 đơn vị ăn = 100g sữa

Sữa 100ml

Sữa chua 100g

Phô mai 10g

ĂN ĐỦ

Thịt, thủy sản, trứng và
hạt giàu đạm:
5-8 đơn vị ăn
1 đơn vị ăn = 7g protein

Thịt lợn nạc vai luộc 3 miếng 27g

Thịt gà luộc 1 miếng 27g

Cá tươi nạc 1 miếng 34g

Trứng gà luộc 1 quả 47g

Trứng chim cút 4 quả 44g

Tôm đông lạnh 2 thìa 27g

Đậu phụ nạc 2 miếng 52g

Đậu xanh 30g

Đậu đen 30g

ĂN ĐỦ

Rau lá, rau củ sống mỗi
3-4 đơn vị ăn
1 đơn vị ăn = 20g

Cà chua luộc 1 quả 44g

Đi xanh luộc 3 miếng 44g

Rau bina luộc 1/2 bát con 70g

Rau cải luộc 1/2 bát con 44g

Chuối tây 1 quả lớn vỏ 80g

Táo tây 1 quả lớn vỏ 80g

Bưởi 1 miếng 80g

Bưởi 1 miếng 80g

Xuýt 2 miếng 80g

ĂN ĐỦ

Gạo, mì, khoai củ và
sản phẩm chế biến:
14-17 đơn vị ăn
1 đơn vị ăn = 120g gạo

Gạo trắng 1/2 bát con 44g

Bánh mì 1/2 bát con 42g

Bánh mì 1/2 bát con 74g

Mì ăn liền chế biến 44g

Khoai lang luộc 44g

Bánh mì 1/2 bát con 38g

Khoai tây luộc 1 củ 100g

Khoai tây luộc 1 củ 112g

Khoai củ luộc 3 củ 74g

UỐNG ĐỦ NƯỚC

Nước uống:
8-12 đơn vị uống
1 đơn vị uống = 200ml

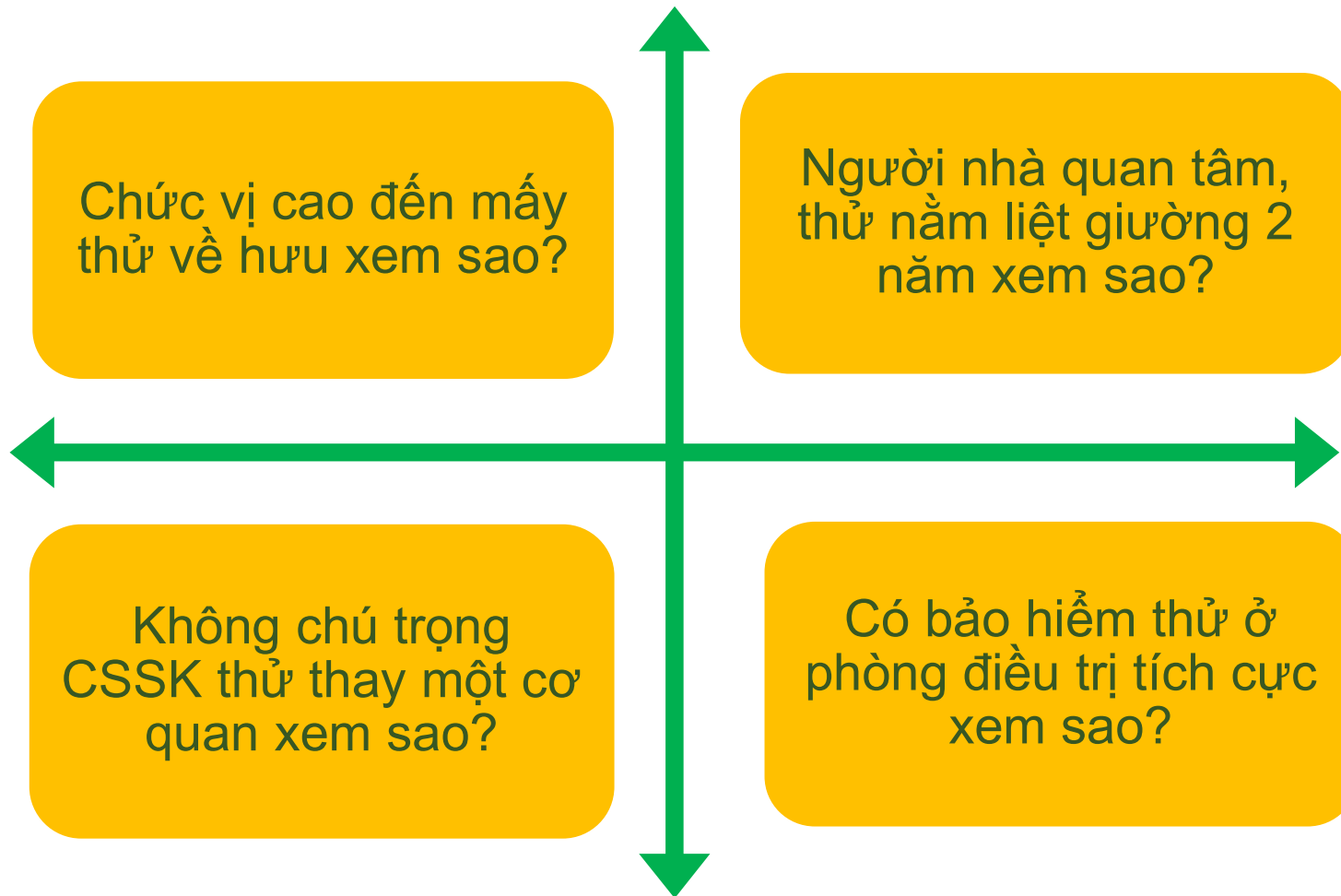
Nước uống 1 đơn vị = 200ml



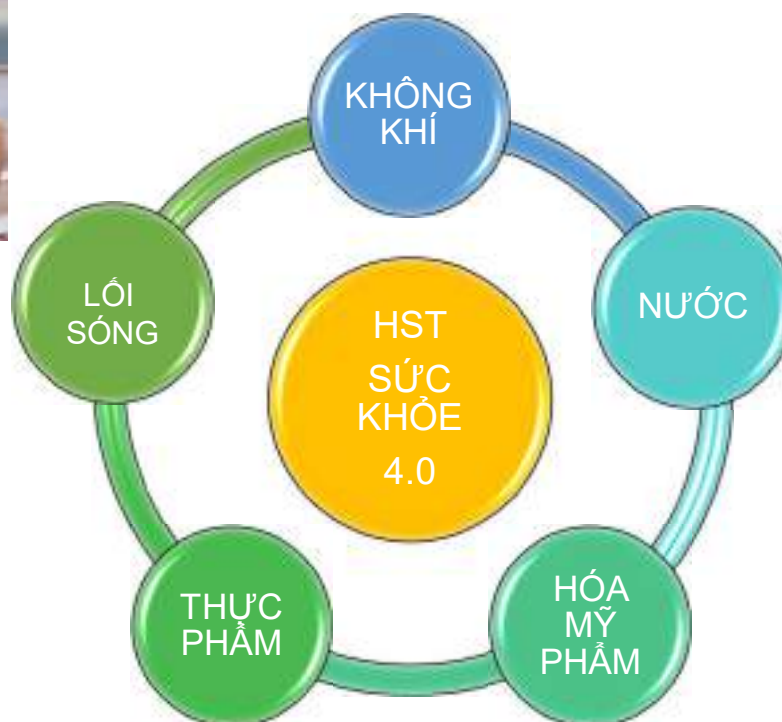
DINH DƯỠNG HỢP LÝ LÀ NỀN TẢNG CỦA SỨC KHỎE



SỨC KHỎE KHÔNG PHẢI LÀ SỐ 1 MÀ LÀ DUY NHẤT KHÔNG THỂ THAY THẾ



HỆ SINH THÁI SỨC KHỎE 4.0



LỰA CHỌN QUAN TRỌNG HƠN NỖ LỰC

QUYẾT ĐỊNH SỰ TRÒN VẸN CỦA BÁNH XE CUỘC ĐỜI!



NGÀNH CHĂM SÓC SỨC KHỎE CHỦ ĐỘNG KHÔNG CHỈ LÀ MỘT NGHỀ
MÀ CÒN LÀ MỘT XU THẾ PHÁT TRIỂN TẤT YẾU TRONG TƯƠNG LAI

CHỌN ĐÚNG SỰ NGHIỆP THÀNH TỰU MỘT ĐỜI





Câu chuyện thành công Triple Diamond Nguyễn Thị Việt Nga

NGUYỄN THỊ VIỆT NGA & TRẦN PHẠM BÌNH

- 1975
- Hải Dương
- Cử nhân dinh dưỡng
- Gia nhập Amway: 2/2008
- 2015: Triple Diamond



ƯỚC MƠ, MƠ ƯỚC...



BÁNH XE
Cuộc Đời

LÀM CHỦ CỬA HÀNG THUỐC



Anh Bình mở xưởng may



Anh Bình mở gara oto



SỨC KHỎE SA SÚT

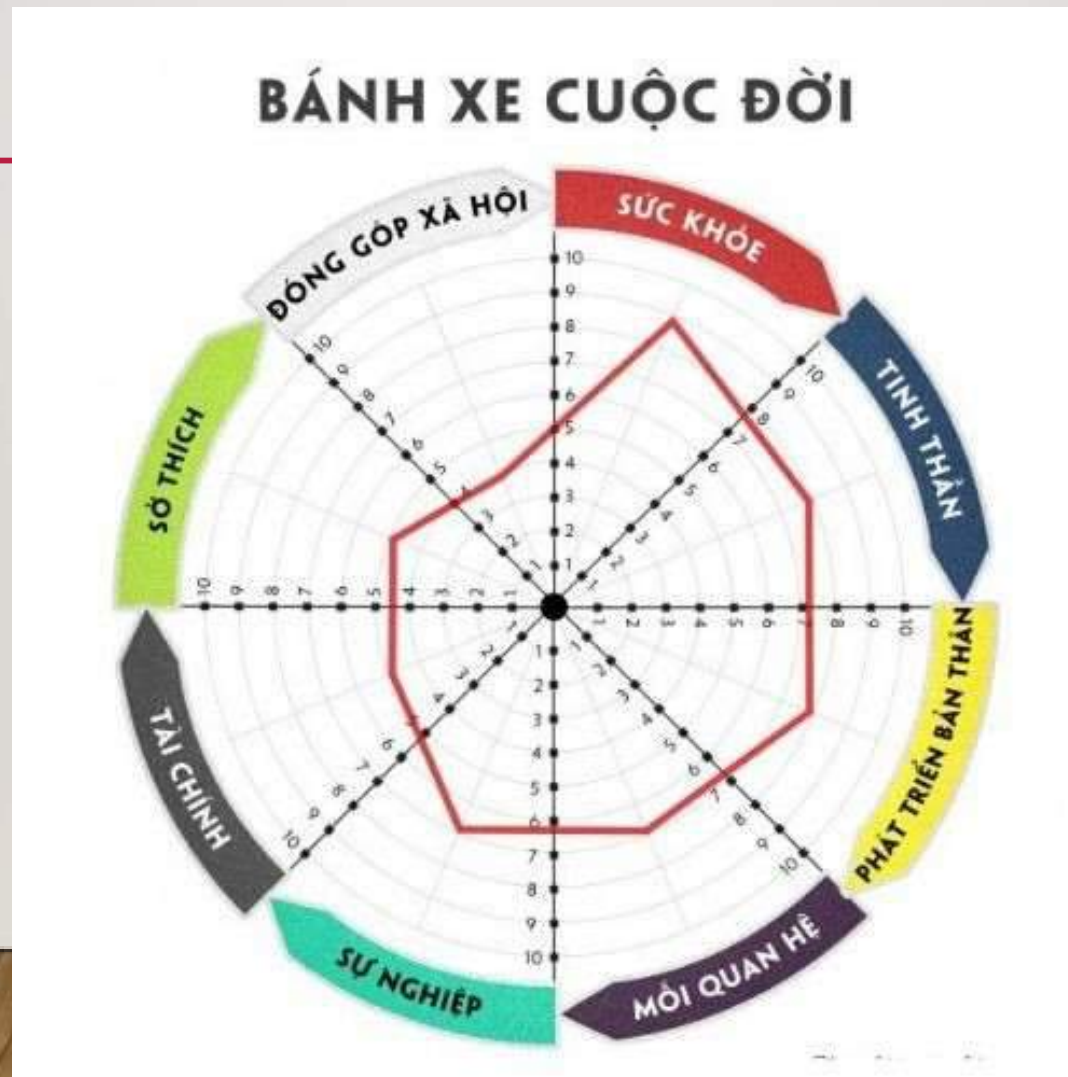


ĐẦU TƯ

- CỔ PHIẾU
- BẤT ĐỘNG SẢN
-



THỰC TẾ KHÔNG NHƯ MƠ





Ngày đ

NGÀY ĐẦU THAM GIA.

Đăng ký làm AMWAY ngày 27.2.2008

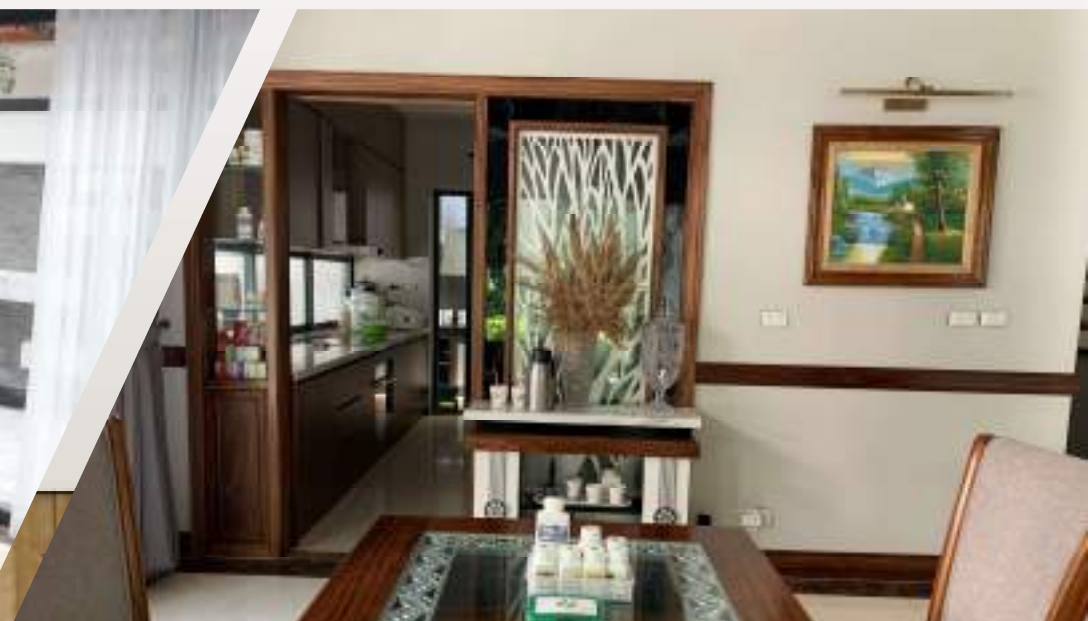
- Tháng 3 đạt 12%
- Tháng 6 đạt 21%, tháng 12.08 đạt PT và Ruby.
- Tháng 3.2010 đạt Sapphire
- Tháng 5.2010 đạt Emerald
- Tháng 8.2010 đạt Diamond
- Tháng 6-2011 đạt EDC
- Tháng 8-2013 đạt Triple Diamond



AMWAY LÀ SỰ NGHIỆP, LÀ SỰ BẢO ĐẢM









DOANH SỐ PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

QUAN TRỌNG LÀ BẠN
MUỐN KIẾM BAO NHIÊU
TIỀN TRONG AMWAY?



 **NGUYỄN THỊ
VIỆT NGÀ**
HÀ PHÂN PHỐI # 2021394

Tổng Quản Kinh Doanh ▾





Nhà Phân Phối
Diamond



Trần Phạm Bình & Nguyễn Thị Việt Nga
H&N
* Châu Châu Mỹ

Sự lựa chọn và sự nỗ lực Quyết định thành công của bạn

LỄ CÔNG NHẬN DANH HIỆU DIAMOND
Trần Phạm Bình & Nguyễn Thị Việt Nga

Viet, ngày 06 tháng 12 năm 2010



Chỉ cần 15 năm, chúng tôi sẽ là gia đình đầu tiên có một nhà máy, một nhà phân phối, một nhà phân phối, chúng tôi không chỉ được thành quả mà đáng kể. Chúng tôi luôn tin rằng nếu không thể thành công trong cuộc sống, thì chúng tôi chỉ có thể thành công trong cuộc sống. Chúng tôi luôn tin rằng nếu không thể thành công trong cuộc sống, thì chúng tôi chỉ có thể thành công trong cuộc sống. Chúng tôi luôn tin rằng nếu không thể thành công trong cuộc sống, thì chúng tôi chỉ có thể thành công trong cuộc sống.

Ở đây kinh doanh chỉ là một phần của cuộc sống. Mục đích kinh tế gia đình và lợi ích kinh doanh chỉ là một phần của cuộc sống. Chúng tôi luôn tin rằng nếu không thể thành công trong cuộc sống, thì chúng tôi chỉ có thể thành công trong cuộc sống. Chúng tôi luôn tin rằng nếu không thể thành công trong cuộc sống, thì chúng tôi chỉ có thể thành công trong cuộc sống.



Công ty Amway và tổng hợp từ các công nhân viên nhà Diamond cho Nhà Phân Phối Trần Phạm Bình & Nguyễn Thị Việt Nga vào ngày 6-12-2010. Dưới 400 Nhà Phân Phối có mặt tại Trung tâm Hội nghị Quốc gia, Hà Nội để dự lễ công nhận danh hiệu Nhà Phân Phối của Diamond Nhà Phân Phối Trần Phạm Bình & Nguyễn Thị Việt Nga.

Tổng trị giá quà tặng công nhận danh hiệu khác nhau và tăng giá nhiều hơn từ trước khi thành công cùng Amway nên chúng tôi đã có, nhưng kinh nghiệm đặc biệt từ thực tế của chúng tôi đã đi lại nhiều lần trong công việc này.

Tổng cộng, nhà Nhà Phân Phối thành công khác cũng được ban lãnh đạo Amway tặng quà, bằng chứng thực tế họ đã.





CHA MẸ TỰ HÀO



MUA NHÀ CHO BỐ MẸ



THỜI GIAN CHẤT LƯỢNG CHO GIA ĐÌNH





21

GIA ĐÌNH KHOẺ MẠNH



SỨC KHOẺ TỐT HƠN





2015



2018





CON CÁI TRƯỞNG THÀNH



HƠN 20 QUỐC GIA VÀ VÙNG LÃNH THỔ ĐÃ ĐI QUA

Mỹ, Canada, Nhật, Úc, Anh, Pháp, Hy Lạp, Phần Lan,
Thổ Nhĩ Kỳ, New Zealand, Hàn Quốc, Đài Loan,
Dubai, Trung Quốc, Singapore, Thái Lan, Malaysia,
Philippine, Indonesia, Macau, ...

VÀ CÒN TIẾP TỤC.....



TRẢI NGHIỆM THẾ GIỚI













ĐUA
THUYỀN
BUỒM
TRÊN
VỊNH
SYDNEY



SYDNEY



LEO CẦU SYDNEY- ÚC





ANH



EIFFEL- PHÁP



EIFFEL- PHÁP



PHẦN LAN





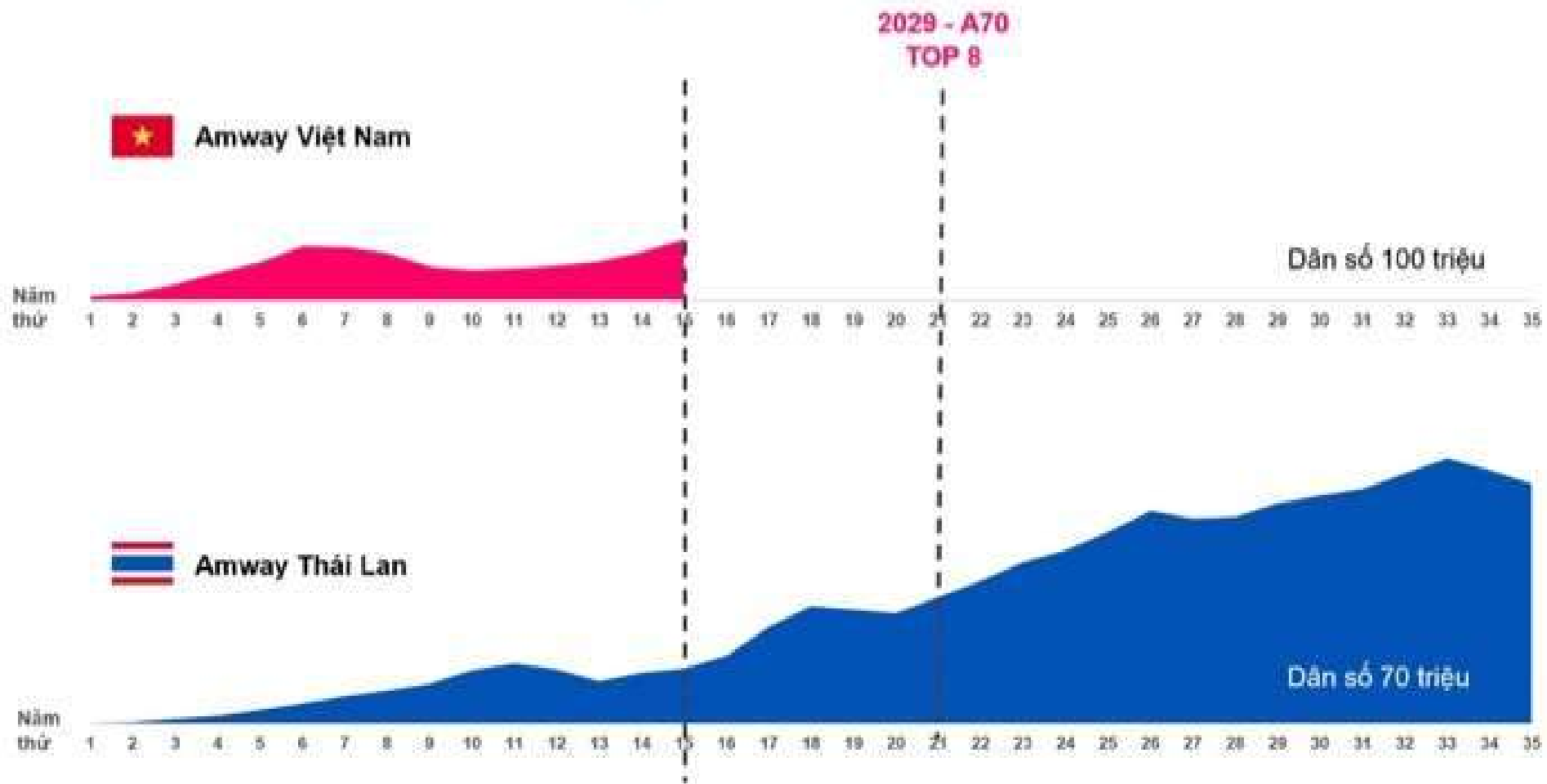
A first-person perspective of a person walking on a dirt road through a green field. The person's hands are held out in front of them, palms up, as if feeling the air or the ground. The road is a light brown color and stretches straight ahead into the distance. The field is a vibrant green, and the sky is a deep blue with a few small white clouds. The overall mood is peaceful and hopeful.

HẠNH PHÚC MỖI NGÀY...



AMWAY VIỆT NAM - MỤC TIÊU TOP 8

Amway

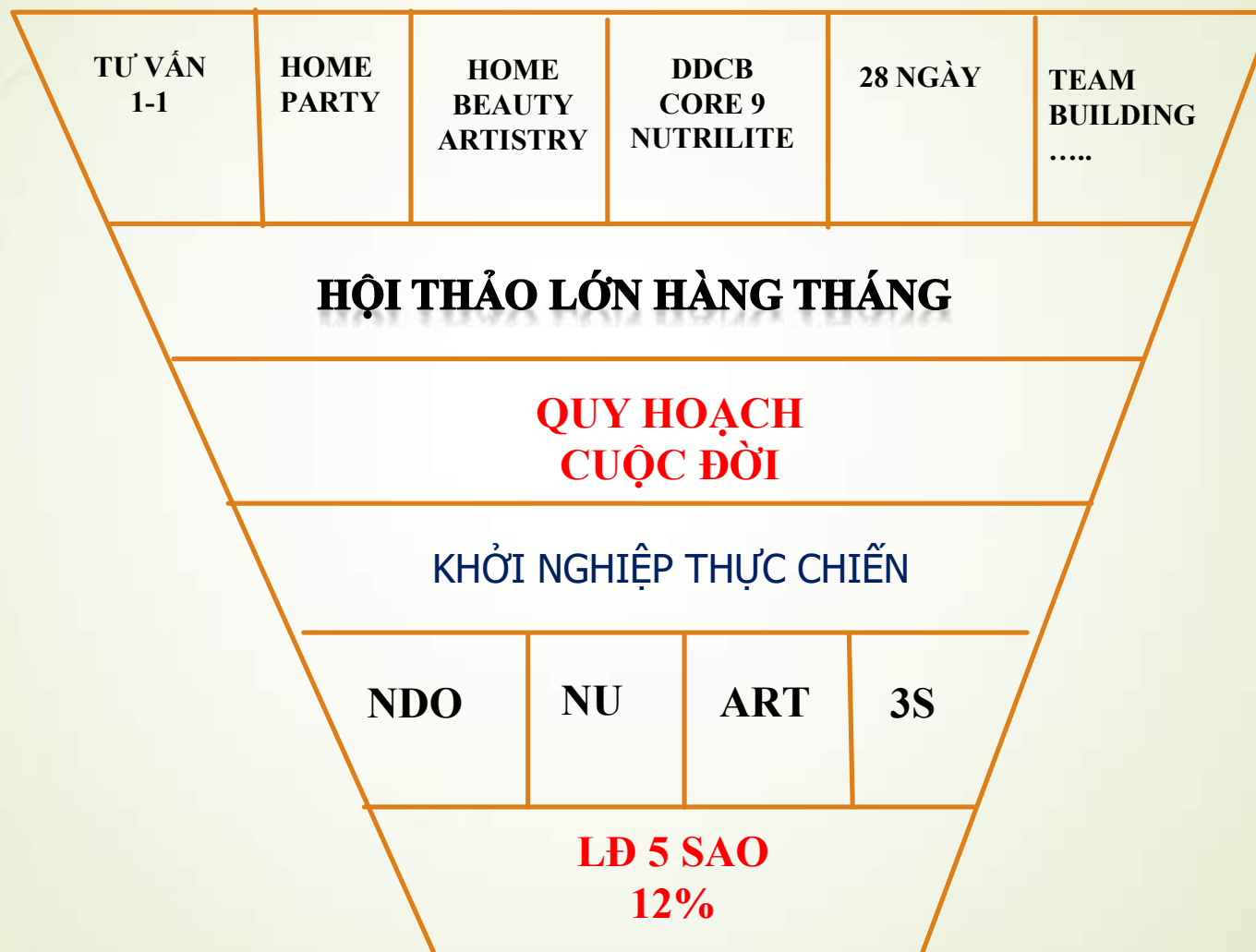


THỜI ĐIỂM VÀNG ĐỂ KINH DOANH

HỆ THỐNG DẪN DẮT



TUẦN HOÀN EXCELLENT FCA



LỰA CHỌN ĐÚNG
QUAN TRỌNG HƠN NỖ LỰC!





CÁC BƯỚC LÀM THEO QUY TRÌNH HỆ THỐNG

EXCELLENT FCA

1. LÝ DO & ĐỘNG LỰC

ƯỚC MƠ CỦA BẠN LÀ GÌ?



THU NHẬP CAO HƠN



CĂN NHÀ ƯỚC MƠ



CHIẾC XE MƠ ƯỚC



DU LỊCH THẾ GIỚI



SỨC KHỎE TOÀN DIỆN



TỰ DO THỜI GIAN



THÀNH CÔNG SỰ NGHIỆP



DANH TIẾNG

CUỘC SỐNG CÂN BẰNG



BÁNH XE

Cuộc Đời

**TÀI SẢN QUAN TRỌNG NHẤT
CỦA CHÚNG TA LÀ THỜI GIAN!**

***CHÚNG TA MUA MỌI THỨ ĐỀU
BẰNG THỜI GIAN CỦA MÌNH!***

CÔNG VIỆC TRUYỀN THỐNG

70 TUỔI

HỌC TẬP

LÀM VIỆC (40 năm)

**HƯỞNG
THỤ**

 **Nỗ lực 3-5 năm**

HỌC TẬP



Thành quả cho 30 năm

**Amway có thể không phải công việc lý tưởng
Nhưng ở Amway chúng ta có thể thực hiện được
các ước mơ của mình**

Tự do thật sự là gì?

- Tự do tài chính

=> Tiền không phải nghĩ

- Tự do thời gian

=> Rảnh thích làm gì thì làm

- Tự do tâm hồn

=> Vui vẻ - Không lo âu

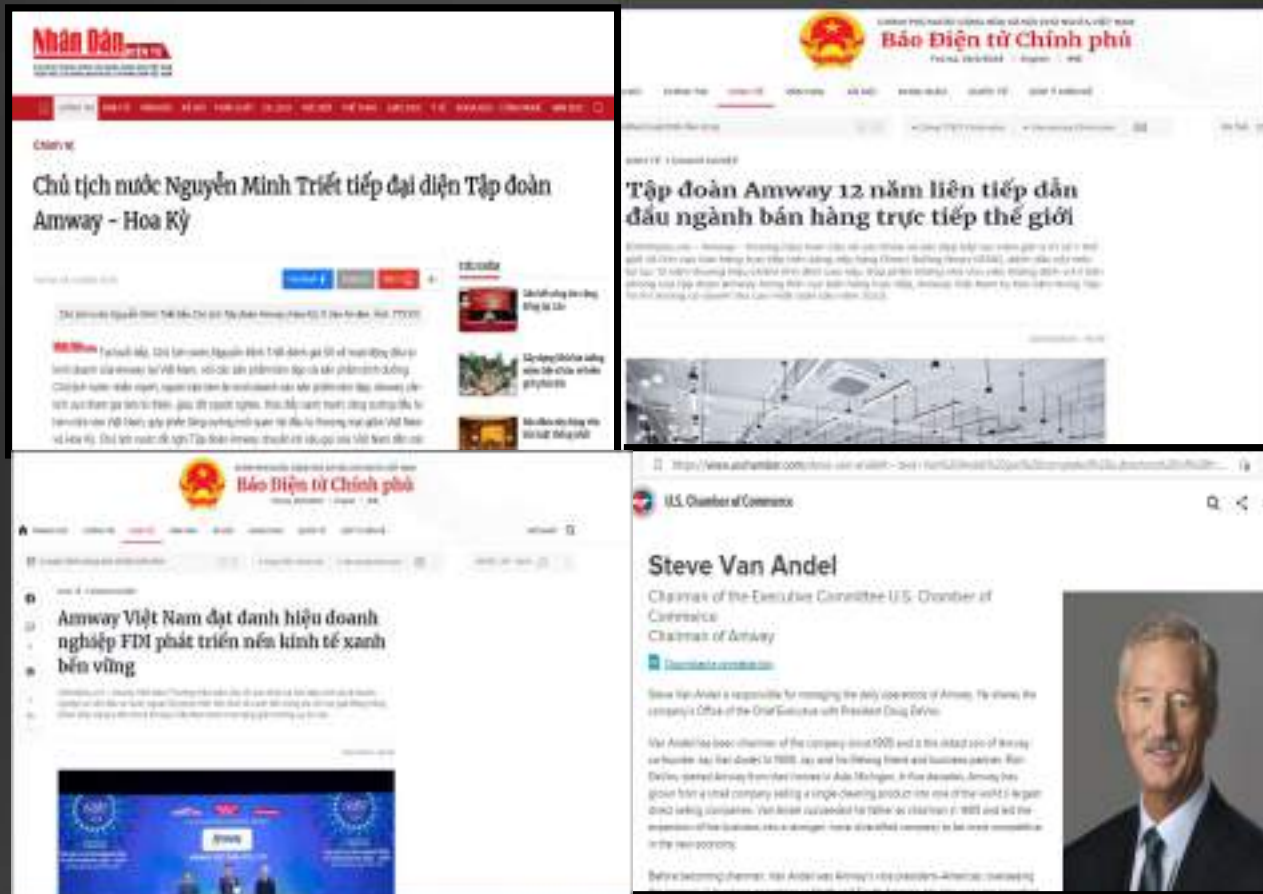
2. XÂY DỰNG NIỀM TIN

1-Công ty Amway, Sản phẩm

2-Mô hình Kinh doanh Amway

3-Bản thân Tôi

BÁO/TẠP CHÍ CHÍNH THỐNG



2. XÂY DỰNG NIỀM TIN

1- Công ty Amway, Sản phẩm

2- Mô hình Kinh doanh Amway

3- Bản thân tôi

MÔ HÌNH BÁN HÀNG TRỰC TIẾP



#1 TOÀN CẦU



Amway

**Amway Reports Sales
of \$7.4B for 2024**

2. XÂY DỰNG NIỀM TIN

1- Công ty Amway ,Sản phẩm

2-Mô hình Kinh doanh Amway

3-Bản thân Tôi

AI CÓ THỂ LÀM AMWAY?



Vùng Quê Nghèo
Thanh Hóa – giáo
viên



Sapphire
Dược sĩ, kỹ sư



Sinh viên trẻ, quê nghèo



Emerald Nguyễn Thị
Hợp – giáo viên toán

AI CÓ THỂ LÀM AMWAY?



U60 Khởi Nghiệp



Emerald Phạm Duy Mạnh
Không Biết Ăn Nói



Sinh viên, tuyển dưới!

3. ĐI HỌC



1. Sản phẩm

- + DEMO sản phẩm
- + 5 dòng sản phẩm:
 - Chăm sóc cá nhân
 - Chăm sóc đồ gia dụng
 - Nutrilite
 - Artistry
 - Công nghệ cao

2. Kinh doanh:

- + OPP(Opportunity)
- + Tư tưởng, Mục tiêu
- + 3S: Bán hàng, Chăm sóc khách hàng, Bảo trợ
- + Xử lý từ chối
- + 8 Chìa khoá vàng



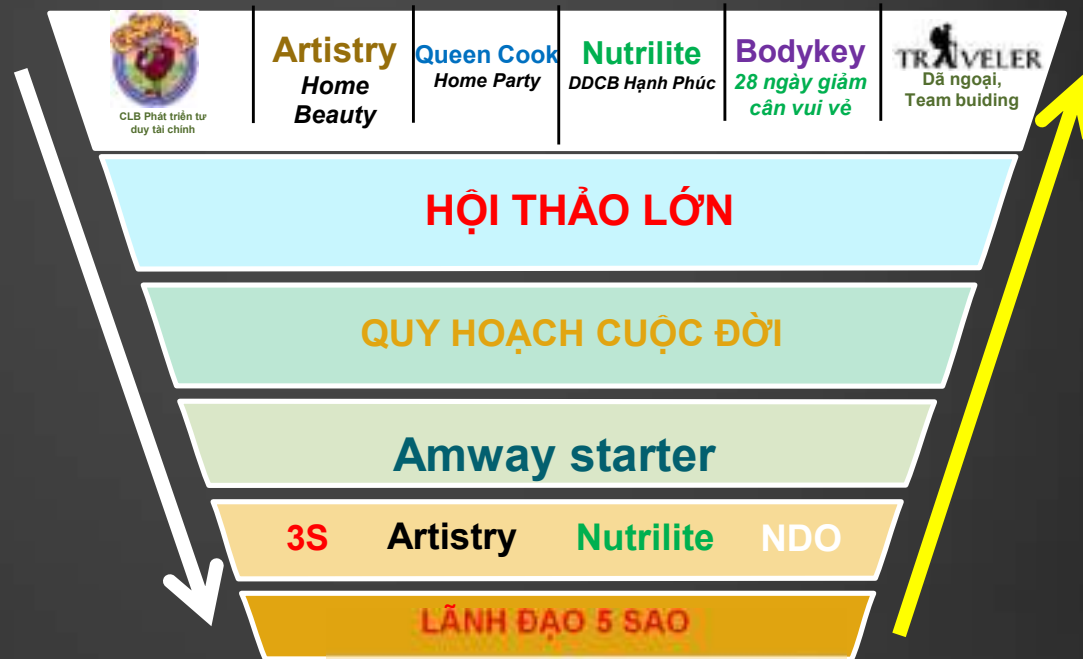
17

YÊU CẦU

- 1 - HỌC ĐỂ LÀM (12% - 21%)
- 2 - HỌC ĐỂ DẠY: 21% - Emerald
- 3 - HỌC ĐỂ DẠY THẦY
- 4 - HỌC ĐỂ LÀM GƯƠNG

HỌC THỂ NÀO ĐỂ 100% THÀNH CÔNG

- 1. Tự học = 50% = **Thành công nhỏ !**
- 2. Học thông qua đội nhóm = 30% = **Thành công lớn !**
- 3. Học thông qua hệ thống = 20% = **Thành công lâu dài !**



**TUẦN HOÀN
EXCELLENT
FCA**

LEADER







BÁNH XE CUỘC ĐỜI
WHEEL OF LIFE

QUY HOẠCH CUỘC ĐỜI
Nền tảng thành công **K20**

Thời gian: 13 - 14/09/2025
Khu Điều Dưỡng 295 - Đỗ Sơn - Hải Phòng



150 DIAMOND A70

LÃNH ĐẠO 5 SAO
K19:18-20/07/2025

Nhà khách ĐHQGHN tại Ba Vì
NPP đạt thành tích 12%

Hạn chót hoàn thành thủ tục đăng ký và thanh toán: 21h30-30/06/2025




NDO
THỨ BA - 09/09/2025
OFFLINE : RDC HÀ NỘI - 83 VŨ TRỌNG PHỤNG
ONLINE ZOOM ID: 202 203 8896

19:30
HÀNG LỘC NƯỚC ESPRING



EMERALD ANH TUẤN

20:30
15 CHAMPION BẢO TRỢ TỰ TÂM



EMERALD BẢO THU HIỀN



LET'S START



EXPO
EXCELLENT FCA
THỨ 7 30/08/2025

NGÀY HỘI TRẢI NGHIỆM SẢN PHẨM
CƠ HỘI KINH DOANH
CÙNG AMWAY

- 18:30-20:00 Giao lưu 1:1 - Demo sản phẩm
- 20:00-20:30 Cơ hội kinh doanh
- 20:30-21:15 Chia sẻ giá trị
- 21:15-21:30 After Meeting

ĐỊA ĐIỂM
PHÒNG NUTRILITE - TẦNG 2 - HAPULICO
Số 4-83 Vũ Trọng Phụng - Thanh Xuân - HN



DINH DƯỠNG CHUYÊN ĐỀ

**GIẢI PHÁP HỖ TRỢ
SỨC KHỎE NAM GIỚI**

LIVESTREAM TRÊN FACEBOOK

Ngày: 12/09/2025
Giờ: 20H00



GIẢNG VIÊN ĐÀO THU HIỀN



Dinh dưỡng chuyên đề

DINH DƯỠNG VIP **COMING SOON**

NHẬN THỨC THAY ĐỔI CUỘC SỐNG

- Kiến thức khoa học
- Sống khỏe chủ động

BẮT ĐẦU 09:00 | **KẾT THÚC** 17:30
02 NGÀY HỒI 05 & 06/09/2025




Phòng Glister, Tầng 2 Hapulico, 83 Vũ Trọng Phụng

4. XÁC ĐỊNH MỤC TIÊU

+ 3 Năm - 5 Năm: Kim cương

Thu nhập: 2 Tỷ – 2,5 tỷ/ năm

+ 6 Tháng - 1 Năm: Đạt 21 %

- Doanh số 10000 PV(giá trị điểm) -Thu nhập từ 30tr-50 tr/tháng

- Nhóm cần: 60 - 100 người

- Tự mình tuyển ra 20 người

- Xếp làm 4 nhóm - Chăm sóc 4 nhóm tích cực nhất

+ 1 Tháng: Đạt 6 -12%

- Doanh số 600 –2400 PV

- Học 4 Kỹ năng: **Tứ Đại Công Phu**

- Hẹn 10 người chia sẻ

5. LÊN DANH SÁCH

- Là tài sản quý giá nhất. Đánh sách càng nhiều, càng chất lượng thì kinh doanh càng thuận lợi !
- Liệt kê danh sách 200 người mình biết.
- Phân loại theo nhu cầu tiêu dùng kinh doanh.
- Liên tục mở rộng danh sách mới .

[illegible]

6. ĐẶT HẸN

*Lên kế hoạch **tương tác/ đặt hẹn** lần lượt theo **danh sách** và theo **phân loại nhu cầu** của **khách hàng**.
Làm lịch tuần. lịch tháng để biết rõ bản thân có những thời gian trống nào, Hẹn lần lượt vào các khung giờ trống.*

BÁM SÁT TUẦN HOÀN HỆ THỐNG

10:18

22%

Th11

T.2

T.3

T.4

T.5

T.6

T.7

CN

11

12

13

14

15

16

17

09:00

làm phòng
khámlàm phòng
khámlàm phòng
khámlàm phòng
khámlàm phòng
khám

Máy lọc nước

10:00

lên kế hoạch
mục tiêu vớiHẹn chị Linh
Ngaship mlkk
sang cho BShẹn Vinh làm
bài 2

11:00

12:00

anh Dũng Hoa
hồnggặp chị Phương
UniOpp chị Giang
Việt Đăng

làm amway

Hẹn Nguyễn
Dưới Điệpdi chuyển về
BS

Hẹn Anh trực

13:00

14:00

làm amway

hẹn demo+ opp
hĩa hồng kế
hoạch 3 năm
cho Vinh

hẹn Opp Hòa

làm amway

làm Pk Bim Sơn

15:00

16:00

làm
phòng

học

làm phòng
khámlàm
phòng

học

làm
phòng

học

học eleaning

làm Phòng
khán BS

+



Prospect List

1. A
2. B
3. C
4. D
5. E
6. F
7. G
8. H
9. I
10. J
11. K
12. L
13. M
14.
15.

Đừng đợi ai cả

**Nếu A tuần sau mới rảnh, gọi cho B,
Nếu B đang đi công tác, gọi cho C....**

7. CHIA SẺ SẢN PHẨM + CƠ HỘI



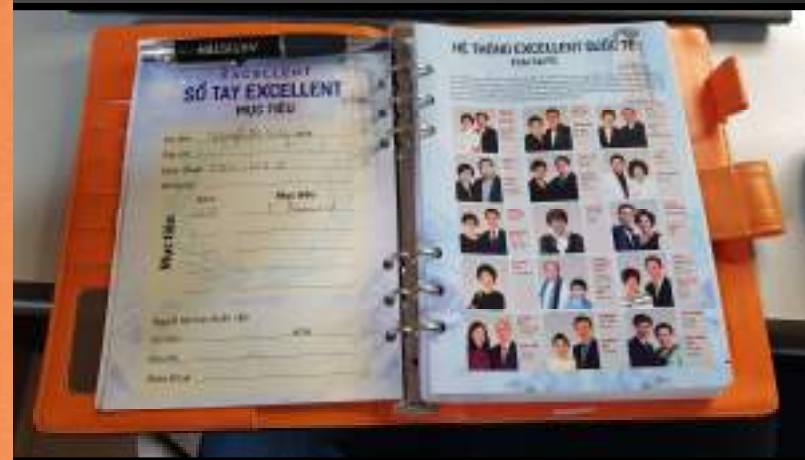
HÀNH TRẠNG THỊ TRƯỜNG

BỘ DEMO 2023



THÀNH PHẦN :

- TÚI DEMO :1
- THÌA TO : 2
- THÌA NHỎ : 1
- CỐC : 2
- LỌ ĐỰNG DUNG DỊCH :6
- KHAY NHỰA : 1
- DỤNG CỤ NGHIÊN : 1
- XÚT :1
- ĐỒNG SUNFAT :1
- CANXI THUỐC
- CỒN I ỚT : 1
- KHĂN :1



SỔ TAY HÀNH ĐỘNG

7. CHIA SẺ SẢN PHẨM + CHIA SẺ CƠ HỘI

- Chuyển đổi thành Khách hàng hoặc Nhà phân phối

DEMO

1. Tên sản phẩm .
2. Thành phần.
3. Công dụng .
4. Thử nghiệm sản phẩm. Lưu ý so sánh: Thành phần, tác dụng, ảnh hưởng đến sức khỏe và môi trường.
5. So sánh giá.

OPP

1. Tìm hiểu khách hàng:
Ước mơ và nhu cầu của khách hàng
2. Làm thế nào để họ thực hiện ước mơ
3. Amway là công cụ tốt nhất để thực hiện ước mơ:
 - Tập đoàn Amway
 - Sản phẩm
 - Amway tại Việt Nam
4. Trình bày kế hoạch kinh doanh:
Hệ thống trả thưởng
5. Đưa đi học và tìm hiểu Amway

TỔNG KẾT

1. LÝ DO ĐỘNG LỰC
2. XÂY DỰNG NIỀM TIN
3. ĐI HỌC
4. XÁC ĐỊNH MỤC TIÊU
5. LÊN DANH SÁCH
6. ĐẶT HẸN
7. CHIA SẺ SẢN PHẨM + CƠ HỘI