

ก้าวสู่อาณาจักรแห่งความมั่งคั่ง ที่ไร้ขีดจำกัด

(Building Empires of Influence)



สูตร วิธีขยายเครือข่าย (Networking)



การตลาดแบบบอกต่อ (Word-of-Mouth)



กรอบความคิดแห่งความมั่งคั่ง (Wealth Mindset)



ก้าวข้ามขีดจำกัดและจงลงมือทำ (Limitless Action)



พลังแห่งการวิถุคุณและการสร้างเครือข่าย

สมชาติ กิจยรรยง

ข้อคิดสู่ความมั่งคั่งที่ไร้ขีดจำกัด

1. แนวคิดการสร้างเครือข่าย (Network Mindset)

"คนทั่วไปมองหางานทำ ในขณะที่คนที่มั่งคั่งมองหาวิธีสร้างเครือข่าย"

— ข้อคิดดั้งเดิมจากนักคิดด้านธุรกิจ

"ทรัพย์สินที่ยิ่งใหญ่ที่สุดของคุณไม่ใช่เงิน แต่คือเครือข่ายความสัมพันธ์
และผู้คนที่คุณได้ไปพร้อมกับคุณ"

"การสร้างเครือข่ายคือการส่งต่อคุณค่า ยิ่งคุณช่วยให้ผู้อื่นสำเร็จได้มาก
เท่าไร อำนาจของคุณก็จะยิ่งขยายใหญ่ขึ้นเท่านั้น"

2. การก้าวข้ามขีดจำกัด (Breaking Boundaries)

"ความฝันของคุณไม่ควรมียวันหมดอายุ
และวิสัยทัศน์ของคุณไม่ควรมียคำว่าขีดจำกัด"

"อย่าจำกัดความสามารถของตัวเองด้วยกรอบความคิดเดิมๆ จักรวาล
แห่งโอกาสนั้นกว้างใหญ่เกินกว่าที่คุณจะจินตนาการถึง"

"ผู้ที่อยู่รอดและเติบโต ไม่ใช่คนที่แข็งแกร่งที่สุด
แต่คือคนที่ปรับตัวและเปิดรับสิ่งใหม่ๆ ได้ดีที่สุด"

— ปรับจาก ชาลส์ ดาร์วิน

3. การลงมือทำและการเรียนรู้ (Action & Growth)

"ความรู้ที่มีพลัง คือความรู้ที่ถูกลำมาสร้างเป็นเครือข่าย
และลงมือทำจริง"

"ทัศนคติที่ดีไม่ได้เกิดขึ้นเอง แต่ต้องสร้าง และฝึกฝน
เช่นเดียวกับการสร้างอาณาจักรเครือข่ายของคุณ"

"จงเรียนรู้จากคนที่สำเร็จ เรียนรู้ข้อผิดพลาดเป็นบทเรียน
และก้าวไปข้างหน้าด้วยความมุ่งมั่น"

4. พลังแห่งความมั่งคั่ง (The Power of Abundance)

"ความมั่งคั่งไม่ได้วัดที่ตัวเงิน แต่ถูกวัดด้วยอิสรภาพและจำนวนชีวิตที่
คุณได้มีส่วนร่วมเปลี่ยนแปลง"

"เมื่อคุณเชื่อมั่นว่าคุณทำได้ แม้แต่ภูเขาก็ถูกย้ายด้วยมือของเครือข่าย
ที่คุณสร้างขึ้น"

"ในโลกนี้มีโอกาสและเงินทองมากมายเกินพอสำหรับทุกคน จงเปลี่ยน
ความขาดแคลนให้กลายเป็นวิสัยทัศน์แห่งความอุดมสมบูรณ์"

ข้อมูลภาพรวมโดย AI

หน้าลิขสิทธิ์อื้บู้ค

สถาบันส่งเสริมการพัฒนาบุคลากร(IBC GROUP)

-ก้าวสู่อาณาจักรแห่งความมั่งคั่งที่ไร้ขีดจำกัด

(Building Empires of Influence)

ราคา -200- บาท

ข้อมูลบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

- สร้างผู้นำรุ่นต่อไปเพื่อผลลัพธ์ที่ไร้ขีดจำกัดซึ่งก็จะได้รับประโยชน์ร่วมกันในทุกท่าน

- สามารถรับพลังบวกและแนวคิดเหล่านี้ได้ทันทีผ่านหมวดหมู่คำคมที่ปรากฏอยู่ในเล่ม

- การสร้าง อาณาจักรเครือข่ายแห่งความมั่งคั่ง เริ่มต้นจากการเปลี่ยนกรอบความคิด (Mindset) จากผู้รับจ้าง -มาเป็น "ผู้สร้างระบบ" หัวใจหลักคือการใช้ทวีคูณ (Multiplication) ขยายเครือข่ายผู้คน และคุณค่าพร้อม

ISBN (E-BOOK)-978-616-95241-2-0

บรรณาธิการต้นฉบับ สมชาติ กิจยรรยง

ศิลปกรรม/ออกแบบปก นางสาววิวรรณ์ ไชยวัชรนนท์

พิสูจน์อักษรโดย นางสาวสุภารัตน์ ต่ายี่จัน อีเมล

Sudarat.tyj@gmail.com

จัดพิมพ์และจัดจำหน่ายโดยสมชาติ กิจยรรยง

399 ถ.ลาดพร้าว 121 คลองจั่น บางกะปิ กทม. 10240

คำนำ

ก้าวสู่อาณาจักรแห่งความมั่งคั่งที่ไร้ขีดจำกัด

(Building Empires of Influence)

ยินดีต้อนรับสู่จุดเริ่มต้นแห่งการเปลี่ยนแปลงชีวิต... อาณาจักรธุรกิจเครือข่ายไม่ใช่แค่ช่องทางสร้างรายได้เสริม แต่คือสถาบันที่สร้าง "มหาเศรษฐี" ผู้มีอิสรภาพทั้งด้านเวลาและการเงินอย่างแท้จริง ในโลกยุคใหม่ ธุรกิจนี้ได้พิสูจน์แล้วว่า **วิสัยทัศน์, ความเชื่อมั่นที่ไร้ข้อกังขา และ ระบบการส่งต่อคุณค่า** คือกุญแจสำคัญในการปลดล็อกความสำเร็จระดับตำนาน ทุกความมั่งคั่งไม่ได้เกิดขึ้นจากความบังเอิญ แต่เกิดจากการตัดสินใจอย่างเด็ดเดี่ยวในวันนี้ที่จะลงมือสร้าง "เครือข่ายของผู้คน" ที่เติบโตอย่างไม่มีวันสิ้นสุด

การวัดความสำเร็จในธุรกิจเครือข่าย (Network Marketing/MLM) ไม่ได้พิจารณาจากรายได้เพียงชั่วคราวแต่พิจารณาจาก **ความยั่งยืนขององค์กร (Sustainable Organization)** และการสร้างผู้นำรุ่นต่อไป ตัวชี้วัดหลักมีดังนี้:

ความยั่งยืนของรายได้ (Residual Income): รายได้ที่เกิดขึ้นต่อเนื่องจากการใช้สินค้าซ้ำโดยผู้บริโภคตัวจริง ไม่ใช่รายได้ที่มาจากการบังคับซื้อสต็อกสินค้าเพื่อรักษายอด

การสร้าง และรักษาเครือข่าย (Retention Rate): สามารถสร้างฐานลูกค้าประจำ และทีมงานที่เติบโตอย่างต่อเนื่อง ทีมงานมีการทำกิจกรรม และไปต่อได้แม้ไม่มีตัวคุณคอยประกบ

การผลิตผู้นำ (Leadership Duplication): วัดจากการที่บุคคลนั้นสามารถ "สร้างผู้นำรุ่นใหม่" ขึ้นมาในทีมได้ ไม่ใช่การเก่งอยู่คนเดียว หรือทำยอดขายได้สูงสุดคนเดียว

การรักษาจรรยาบรรณ (Ethical Practice): ดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์ ไม่โอ้อวดรายได้เกินจริง ให้ข้อมูลสินค้าอย่างถูกต้อง และไม่ชักชวนให้คนกู้หนี้ยืมสินมาลงทุน

ความยั่งยืนของทัศนคติ: มีความเข้าใจว่าธุรกิจนี้เป็นระยะยาว (3-5 ปีขึ้นไป) มีการพัฒนาทักษะการเป็นโค้ช (Coach) เพื่อดูแลลูกทีมมากกว่าเป็นแค่พนักงานขาย

สำหรับผู้เขียนเคยผ่านประสบการณ์ทางการตลาด และการขายในธุรกิจขายตรงทั้งระบบขายตรงชั้นเดียว และธุรกิจเครือข่ายขายตรงหลายชั้นมาแล้วมากมาย อาทิ ธุรกิจประกันชีวิต, ธุรกิจขายตรงชั้นเดียวแบบทัฟเพอร์แวร์, ธุรกิจขายตรงแบบหลายชั้นแบบแอมเวย์ รวมทั้งเป็นผู้บริหารธุรกิจขายตรงทั้งสองรูปแบบมาก่อนแล้ว เช่น ประกันชีวิตเอไอเอ, ไฮโอเอ็นเตอร์ไพรส์, ฯลฯ เคยเป็นวิทยากรพัฒนานักธุรกิจเครือข่ายขายตรงให้กับบริษัทขายตรงต่างๆ ที่มีมากกว่า 30 บริษัทฯ

ตลอดระยะเวลาเกือบ 40 ปี เคยเขียนหนังสือติดอันดับขายดีต่างๆ เกี่ยวกับธุรกิจขายตรงหลายเล่มเช่น สุ่มหาเศรษฐีในอาณาจักร MLM, ฟันให้ไกลแล้วไปให้ถึง, พุดแล้วรวย, ศิลปะการพุดสำหรับผู้นำ, ก้าวสู่การสร้างเงินล้านจากหนึ่งสมองสองมือ, ศิลปะการพุดที่จูงใจคน ฯลฯ

หนังสือหรือคู่มือ E-BOOK เล่มนี้จะเป็นเข็มทิศนำทางคุณก้าวผ่านทุกอุปสรรค ถึงศักยภาพสูงสุดในตัวคุณออกมาใช้ และพาคุณก้าวขึ้นเป็นผู้นำในอาณาจักรเครือข่ายที่ยิ่งใหญ่ ขอเพียงแค่คุณเปิดใจเรียนรู้พร้อมที่จะลงมือทำอย่างสม่ำเสมอ และส่งต่อความสำเร็จนี้ให้กับผู้คนรอบข้างเตรียมตัวให้พร้อม... เพราะอาณาจักรแห่งความมั่งคั่งนี้ ถูกสร้างขึ้นมาจากคนที่รู้ควรอย่างคุณ!

ข้อมูลภาพรวมโดย AI

ด้วยความปรารถนาดี

สมชาติ กิจยรรยง

สารบัญ ก้าวสู่อาณาจักรแห่งความมั่งคั่งที่ไร้ขีดจำกัด
(Building Empires of Influence)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 1 วิธีเป็นคน1%ที่หาเงินเก่ง ที่สุด	1
บทที่ 2 เรื่องที่คุณต้องรู้เกี่ยวกับธุรกิจเครือข่าย	5
บทที่ 3 รู้จักกับตำนานการขายตรง	10
บทที่ 4 สูตร4 ท.5ย.6ส.เพื่อธุรกิจแบบมืออาชีพ	26
บทที่ 5 กับ4 Dทวิความสำเร็จและก้าวหน้า	34
บทที่ 6 แบบแผนของความสำเร็จในธุรกิจเครือข่าย	41
บทที่ 7 ชีวิตกับการเลี้ยงลูกแบบนกอินทรีที่คุณต้องอิง	47
บทที่ 8 ขั้นตอนปรับMindsetเพื่อพัฒนาวิธีการทำงาน	52
บทที่ 9 เส้นทางสร้างตลาดออนไลน์บนโลกธุรกิจ	58
บทที่ 10 วิธีการก้าวข้าม Comfort Zone	72
บทที่ 11 ขั้นตอนศิลปะการทาบตามก่อนการเสนอประโยชน์	75
บทที่ 12 6 ตั้งสร้างพลังผู้นำเครือข่าย	80
บทที่ 13 บัญญัติครองใจลูกค้ากับการเสนอขายหรือชักชวน	87
บทที่ 14 เคล็ดลับในการสร้างสัมพันธที่ดี	92
บทที่ 15 สูตรสำเร็จ 7 ท.บันไดก้าวสู่ผู้ร่ำรวยด้วยธุรกิจเครือข่าย	97

สารบัญ ก้าวสู่อาณาจักรแห่งความมั่งคั่งที่ไร้ขีดจำกัด
(Building Empires of Influence)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 16 ยุทธวิธีการได้มาซึ่งคนสู่ถนนธุรกิจเครือข่าย	103
บทที่ 17 เคล็ดลับในการนำเสนอแผนการตลาด	107
บทที่ 18 กิจวัตรประจำวันของผู้ที่จะประสบความสำเร็จ	111
บทที่ 19 กระบวนการในการเสนอขาย8ขั้นตอน	117
บทที่ 20 8ส. สู่สุข และสำเร็จในธุรกิจเครือข่าย	125
บทที่ 21 เจียวนเล็บของนักธุรกิจเครือข่ายหรือขายตรง	129
บทที่ 22 บัญญัติ 8 ประการในการฝึกฝนคนในธุรกิจเครือข่าย หรือ MLM	135
บทที่ 23 บัญญัติที่ดีของผู้ก้าวสู่ธุรกิจเครือข่ายหรือ MLM	143
บทที่ 24 เราต้องขายอะไรเวลาไปชักชวนคนหรือสปอนเซอร์	148
บทที่ 25 บันได10ขั้นก้าวไปสู่ความสำเร็จ	155
บทที่ 26 อยู่อย่างไรในอาชีพเครือข่าย	160
บทที่ 27 แนวคิดพิชิตความสำเร็จ	167
บทที่ 28 รู้จัก10 ย.กับพฤติกรรมการทำงานอย่างสร้างสรรค์	173
บทที่ 29 สูตร10C,10P และ15ป.ที่ควรคำนึงเพื่อการนำเสนอ สินค้าให้ได้ผล	178

สารบัญ ก้าวสู่อาณาจักรแห่งความมั่งคั่งที่ไร้ขีดจำกัด
(Building Empires of Influence)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 30 10P การตลาดเพื่อชัยชนะถ้าจะแข่งขันกัน	192
บทที่ 31 10S กับการสร้างความสำเร็จในอาณาจักรขายตรง	197
บทที่ 32 สิ่งที่ดีavnไลน์ ความคาดหวังจาก อพไลน์	204
บทที่ 33 แบบอย่างที่ดีที่ผู้นำหรือออฟไลน์ควรประพฤติ	211
บทที่ 34 สูตรสำเร็จ10ห.เพื่อท่านก้าวเป็นผู้นำทำหน้าที่บริหาร	218
เครือข่าย	
บทที่ 35 วิธีการ10ช.ก็สำเร็จได้ในงานเครือข่าย	222
บทที่ 36 ก้าวสู่10ร.บัญญัติก็สำเร็จของผู้ที่ได้ก้าวเข้าสู่ธุรกิจนี้	225
บทที่ 37 เหตุผลเข้าข้างตนเองที่ไม่ทำงาน	230
บทที่ 38 สรุปเทคนิคและยุทธวิธีสรรหามวลชนสู่ถนนเครือข่าย	237
บทที่ 39 พบกับ100 วาตะชนะใจในลูกค้า	273
บทที่ 40 สูตรแห่งความสำเร็จของธุรกิจเครือข่าย	281

บทนำ

ก้าวสู่อาณาจักรแห่งความมั่งคั่งที่ไร้ขีดจำกัด

(Building Empires of Influence)

เดิมธุรกิจเครือข่ายเรียกว่าMLMซึ่งย่อมาจาก Multi-Level Marketing (การตลาดแบบหลายชั้น หรือ ธุรกิจเครือข่าย)ในอดีตไม่กี่ปีที่ผ่านมาในการที่จะวัดว่าบุคคลคนนั้นจะประสบความสำเร็จในธุรกิจเครือข่ายหรือไม่นั้นจะวัดหรือตรวจสอบกันที่การมีรายได้ที่สูงส่งเดือนละหลายล้านบาท,การมีหลักทรัพย์ต่างๆไม่ว่าจะเป็นบ้านพักอาศัยต่างๆ,รถยนต์ที่มียี่ห้อดังคันหรู หรือการได้มีโอกาสเดินทางท่องเที่ยวทั่วโลกหรือทั่วไป เป็นต้น

การก้าวสู่อาณาจักรเครือข่ายแห่งความมั่งคั่งที่ไร้ขีดจำกัด คือการเปลี่ยนผ่านจากกรอบความคิดแบบเดิม (Scarcity Mindset) สู่ กฎแห่งความอุดมสมบูรณ์ (Abundance Mindset) ซึ่งหมายถึงการปลดล็อกศักยภาพ ใช้เทคโนโลยี และขยายเครือข่ายคอนเนกชัน (Networking) เพื่อสร้างโอกาสและอิสรภาพทางการเงินที่แท้จริงให้กับบุคคลต่างๆ สำหรับบุคคลที่ต้องการก้าวสู่แห่งความมั่งคั่งไร้ขีดจำกัด

เพื่อเริ่มต้นเส้นทางนี้ได้อย่างเป็นรูปธรรม คุณสามารถเรียนรู้ และปรับใช้หลักการสำคัญได้ 3 ประการดังนี้

1. ปรับเปลี่ยนกรอบความคิด (Mindset Makeover) เชื่อว่าจักรวาลมีที่ว่างให้ทุกคน: ความมั่งคั่งไม่ได้เป็นศูนย์รวมที่มีจำกัด แต่เกิดจากการสร้างมูลค่าเพิ่มอย่างไม่มีที่สิ้นสุด, เรียนรู้ตลอดชีวิต

(Lifelong Learning): พัฒนาทักษะแห่งอนาคต เช่น การลงทุนเทคโนโลยีดิจิทัล และการตลาด

2. สร้างเครือข่ายคอนเนกชันที่ทรงพลัง (Network Building) การสร้างพันธมิตรทางธุรกิจ (Strategic Alliance): เปลี่ยนผู้คนรอบตัวให้เป็นหุ้นส่วนทางความคิดและโอกาส, การใช้สื่อดิจิทัล: ขยายเครือข่ายอย่างไร้พรมแดนผ่านแพลตฟอร์มโซเชียลมีเดียเพื่อสร้างตัวตนและธุรกิจ

3. นิยามความมั่งคั่งที่แท้จริง (The Multi-Dimensional Wealth) ความมั่งคั่งที่ไร้ขีดจำกัด 8 มิติ อ้างอิงจากหนังสือขายดี *The Wealth Money Can't Buy* ของ Robin Sharma เป็นแนวคิดที่ว่าความมั่งคั่งที่แท้จริงครอบคลุมมากกว่าแค่เรื่องเงิน ประกอบด้วย: การเติบโต, สุขภาพ, ครอบครัว/เพื่อนแท้, งานที่รัก, เงิน, ชุมชนที่ดี, การผจญภัย และการให้

แนวคิดนี้พลิกมุมมองการใช้ชีวิตแบบเดิมๆ โดยใช้ให้เห็นว่าชีวิตที่
ร่ำรวย และสมบูรณ์แบบที่สุดคือการมีความสุขใน 8 มิติ ดังนี้ครับ:

1. การเติบโต (Growth): การพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง การเรียนรู้
สิ่งใหม่ๆ และศักยภาพสูงสุดของตัวเองออกมา

2. สุขภาพ (Wellness): การมีสุขภาพกายและใจที่แข็งแรง ซึ่ง
เปรียบเสมือนมงกุฎที่คนป่วยเท่านั้นจะมองเห็นคุณค่า

3. ครอบครัว และเพื่อนแท้ (Family & Friends): ความสัมพันธ์ที่
แน่นแฟ้นและการมีคนที่รักและเข้าใจอยู่เคียงข้าง

4. งานที่รัก (Craft): ความภาคภูมิใจและความสุขในการทำงาน
รวมถึงการสร้างสรรค์ผลงานที่เป็นประโยชน์

5. เงิน (Money): อิสรภาพทางการเงินที่ช่วยสร้างความมั่นคงและ
เปิดโอกาสให้ใช้ชีวิตได้อย่างไร้กังวล

6. ชุมชนที่ดี (Community): การอยู่ในสังคมที่สนับสนุนเกื้อกูลกัน
และสภาพแวดล้อมที่ส่งเสริมการใช้ชีวิต

7. การผจญภัย (Adventure): การเปิดรับประสบการณ์ใหม่ๆ การ
ท่องเที่ยว และการเติมเต็มความตื่นเต้นให้กับชีวิต

8. การให้ (Service): การช่วยเหลือผู้อื่น การอุทิศตนเพื่อสังคม
และการสร้างคุณค่าที่ส่งผลต่อชีวิตของคนรอบข้าง

หากท่านผู้อ่านต้องการที่จะก้าวสู่อาณาจักรแห่งความมั่งคั่งที่ไร้
ขีดจำกัด E-BOOK เล่มนี้จะมีคำตอบให้แก่ท่านซึ่งในแต่ละส่วนใหญ่อ
จะมีลำดับต่างๆ ที่แยกแยะเป็นข้อๆ ให้ท่านก้าวสู่ความสำเร็จนั่นเอง

บทที่ 1 วิธีเป็นคน 1% ที่หาเงินเก่ง ที่สุด

สรุปหนังสือ วิธีเป็นคน 1% ที่หาเงินเก่ง ที่สุด

1. เงินซื้อชีวิตที่ต้องการได้ : ไม่แปลกใจทำไมคนรวยถึงมีชีวิตที่สุขสบาย เพราะเงินสามารถซื้อชีวิตในแบบที่เขาต้องการได้ (ถึงจะซื้อไม่ได้ทุกอย่าง แต่ก็สามารถซื้อของที่เขายากได้ เยอะกว่าคนทั่วไป)

2. อย่าให้คนอื่นสร้างขีดจำกัดให้คุณ : เมื่อคุณริเริ่มสิ่งใด พยายามอย่าให้คนอื่นมาทำให้เราขาดความเชื่อมั่นในตัวเอง และทำให้คุณไม่สามารถทำลายขีดจำกัดของคุณได้ คุณมีความสามารถพอที่สามารถทำได้เกินเป้าได้อย่างไม่น่าเชื่อ ทุกสิ่งทุกอย่างอยู่ที่เราเลือก เราพยายาม

3. คนหาเงินเก่งมี 3 ข้อนี้! : 1. ความฉลาด ใช่ว่าที่คนรวยมักมีนั่นคือความฉลาด คนหาเงินเก่งจะศึกษาหาความรู้ให้ทันโลกอยู่เสมอ 2. ความกล้า หากมีความรู้แต่ขาดความกล้า สิ่งที่คุณมีในสมองจะแทบไม่สามารถออกมาใช้ได้เลย คุณจึงต้องมีข้อนี้ไว้ด้วย 3. ความขยัน หากขยันถูกที่ก็สามารถมีเงินใช้ได้เยอะ ด้วยความเร็วที่คุณต้องการ ความขยันต้องใช้ให้เข้ากับข้อ 1 และข้อ 2 ถ้าไม่เข้ากันมันก็จะเหมือนขยันไปวัน ๆ

4. คุณมีได้ทั้ง “เงิน” และ “เวลา” : เมื่อโตขึ้นและทำงานคุณจะมีเงิน แต่คุณจะไม่มีความเวลา คุณอย่าเพิ่งไปคิดแบบนั้น เพราะคุณสามารถมีได้ทั้ง เงิน และ เวลา เพียงคุณทำงานในระยะเวลาหนึ่ง และหาเวลาวันหยุดไปหาวิธีส่งเงินไปทำงาน ซึ่งยุคนี้มันมีหลายอย่างมาก ลองไปศึกษาดูนะ

5. ทำสิ่งที่คุณชอบ และส่งต่อเป็นแรงบันดาลใจให้คนอื่น : เมื่อคุณทำสิ่งใดที่ชอบคุณจะหมดไฟในการทำสิ่งนั้นยากขึ้น และเมื่อคุณส่งต่อแรงบันดาลใจให้ผู้อื่น คุณจะได้รับผลตอบแทนกลับมาอย่างไม่น่าเชื่อ

6. จงเพิ่มรายได้ ไม่ใช่ลด “ความต้องการ” : คนทั่วไปเวลาอยากได้อะไร สิ่งที่เขานิยมชอบทำกันคือ ลดรายจ่ายสิ่งที่ยังไม่จำเป็นที่สุดออกไป เพื่อมีเงินเหลือไปซื้ออีกสิ่งหนึ่งที่ต้องการ ทำแบบนี้ผมว่ามันไม่เวิร์คลองเปลี่ยนเป็นการเพิ่มรายได้ให้มากขึ้น เพื่อซื้อสิ่งที่ต้องการดีกว่ามั้ย ?

7. เลือกรางานที่ขายคุณค่า ไม่ใช่ขายเวลา : อันนี้เหมาะกับคนอยากมีเงินมากขึ้น ถ้าคุณเอาแต่ทำงานตามเวลา เข้าเช้า เลิกเย็น คุณจะมีรายได้นิ่งและไม่มากพอที่คุณต้องการ หากอยากมีเงินเยอะ คุณจงนำเวลาว่างไปลองหางานที่ขายคุณค่าดูบ้าง เพราะยิ่งถ้าคุณมีผลงานที่ดี คนอื่นก็จะยอมจ่ายเพื่อคุณในราคาที่สูง

8. จงมีวินัย: วินัยคือสิ่งที่จะทำให้คุณทำอะไรอย่างใดอย่างหนึ่งสม่ำเสมอ หากขาดวินัย ทำบ้างไม่ทำบ้าง ชีวิตคุณจะประสบความสำเร็จยาก ดังนั้นจงเป็นคนที่มีความวินัย ทำอะไรสม่ำเสมอและต่อเนื่อง

9. สำคัญกว่าหาเงินเก่ง คือต้องใช้เงินอย่างฉลาด: ยุคนี้มีจลาจลทางการเงินเยอะมาก หากขาดความรู้ในการนำเงินไปต่อยอด และลงทุนจะทำให้เงินที่คุณหามาได้อย่างเหน็ดเหนื่อย ละลายหายไปเพียงเวลาแป๊บเดียว ดังนั้นอย่าศึกษาแค่วิธีหาเงินเก่ง จงศึกษาวิธีใช้เงินอย่างฉลาดและปลอดภัยด้วย

10. เลือกกบคน : เรามักจะเป็นค่าเฉลี่ยสำหรับคนที่เราใช้เวลาด้วยเสมอ ดังนั้นเราอยากจะเป็นอะไร นิัยอย่างไรในอนาคต จงนำพาตัวเองไปอยู่กับคนเหล่านั้นที่คุณนับถือ และคุณจะได้โด่งดังชีวิตให้สูงขึ้นไปเองโดยอัตโนมัติ

จากหนังสือ : วิธีเป็นคน 1% ที่ "หาเงินเก่ง" ที่สุด.#อ่านเถอะวัยรุ่น #วิธีเป็นคน1ที่หาเงินเก่งที่สุด #แรงบันดาลใจ

<https://s.lazada.co.th/s.MWy6u?cchhttps://s.shopee.co.th/6V8fZsD8rv>

ข้อมูลภาพรวมโดย AI

แนวทางของกลุ่มคนที่หาเงินเก่ง

กลุ่มคน 1% ที่หาเงินเก่งที่สุด ไม่ใช่คนที่ทำงานหนักที่สุดเพียงอย่างเดียว แต่พวกเขาใช้ **วิธีคิด (Mindset)** และ **กลยุทธ์ที่แตกต่างกัน** ในการสร้างความมั่งคั่ง โดยหัวใจสำคัญของพวกเขารวมไปด้วย:

ให้เงินทำงานแทน (Leverage): พวกเขาไม่แลกเวลาทั้งหมดที่มีไปกับเงิน แต่สร้างระบบ ธุรกิจ หรือการลงทุนที่สามารถสร้างรายได้แม้ในยามหลับ

สร้างรายได้แบบทวีคูณ (Scalability): เลือกทำธุรกิจหรือผลิตสินค้าที่ขยายฐานลูกค้าได้ไม่จำกัด โดยไม่ต้องใช้ต้นทุนหรือแรงงานเพิ่มขึ้นตามสัดส่วน

แก้ปัญหให้ผู้อื่น: ยิ่งแก้ปัญหได้ใหญ่และตอบโจทย์คนจำนวน
มากเท่าไร มูลค่าทางธุรกิจและผลตอบแทนที่ได้รับก็จะยิ่งสูงขึ้น

บริหารความเสี่ยงอย่างชาญฉลาด: เข้าใจวิธีใช้หนี้ที่ดี และกระจาย
ความเสี่ยงเพื่อปกป้องเงินต้น พร้อมกับเปิดรับโอกาสใหม่ๆ ตลอดเวลา
เพื่อศึกษาแนวคิด และถอดรหัสสมองเงินล้านในการหาเงินแบบคน 1%:

แนวทางในการพัฒนาตัวเอง ไปสู่จุดนี้ คุณอยากให้ช่วยแนะนำ
อะไรเพิ่มเติมดี?

ไอเดียธุรกิจ ที่ลงทุนน้อยและต่อยอดได้ง่าย?

วิธีการลงทุน เพื่อสร้าง Passive Income?

การปรับ Mindset เพื่อให้กล้าเริ่มต้นลงมือทำ?

ข้อมูลภาพรวมโดย AI

บทที่ 2 เรื่องที่คุณต้องรู้เกี่ยวกับธุรกิจเครือข่าย

ก่อนที่จะเขียนบทความนี้ ผมคำนึงเสมอว่าอาจจะมีผลกระทบกับนักธุรกิจเครือข่าย ผมขอออกตัวว่ามีเจตนาเขียนขึ้นเพื่อให้ความรู้ในฐานะนักขายคนหนึ่งกับผู้ที่กำลังทำธุรกิจเครือข่าย (Network Marketing) กับธุรกิจขายตรงแบบลำดับขั้น (Multi-Level Marketing: MLM) เพื่อให้พวกคุณนั้นประสบความสำเร็จได้เร็วขึ้นและถูกวิธีมากขึ้น

อาชีพ ‘ขายตรง’ สำหรับผมนับว่าเป็นอีกงานขายที่น่านับถือ เพราะว่าเป็นอาชีพที่ขายยากมากๆ ต้องใช้ระบบการอบรมทีมแบบเข้มข้น ต้องสร้างแรงจูงใจอยู่ตลอดเวลา งานขายอื่นๆ ถ้าคุณทำ และอยากโทรไปเล่าให้เพื่อนคุณฟัง หรือขายเพื่อนคุณ อย่างน้อยที่สุดเพื่อนคุณก็ยังฟังคุณ แต่งานขายตรงนั้นยากกว่าเพราะเป็นงานขายที่คนฟังมีโอกาสปฎิเสธคุณมากที่สุดโดยที่คุณยังไม่ทันพูดเกี่ยวกับข้อดีเลยซักแอะ (ถ้าคุณทำอย่างผิดวิธี) ยิ่งถ้าคุณบอกว่าคุณขายตรงยี่ห้อ xxx เพื่อนคุณมีโอกาสปฎิเสธเจอหน้าคุณสูงมาก

ผมเขียนขึ้นจากความเห็นในฐานะที่เคยทำธุรกิจเครือข่ายตอนเรียนมหาลัย และตอนทำงานใหม่ๆ ซึ่งแน่นอน... ล้มเหลวไม่เป็นท่าเลยล่ะครับ (ฮาๆ..) ตอนนี้ผมเป็นนักธุรกิจที่ขายสินค้าแบบ B2B (Business-to-Business) เป็นหลัก จึงขอแชร์มุมมองของนักขายคนหนึ่ง และจากประสบการณ์ของเพื่อนแอดมินที่มีทั้งนักขายตรงระดับเพชร ระดับแม่ทีม ระดับเริ่มต้น หรือระดับที่ทำมาสิบปียังไม่ถึงไหนก็มีครับ

1. จงขายแบบไม่ขาย

เมื่อคุณทำธุรกิจเครือข่าย สิ่งที่คุณควรทำคือเป็นที่ปรึกษาให้กับเพื่อนหรือคนรู้จักที่คุณต้องการขายสินค้าให้กับพวกเขา เช่น ถ้าสินค้าของคุณเป็นพวกอาหารเสริม สิ่งที่คุณควรทำตั้งแต่เริ่มต้นก่อนคือการมีสุขภาพและบุคลิกที่ดีเพื่อ ศึกษาหาความรู้เกี่ยวกับสุขภาพโดยละเอียด เพื่อเพิ่มความน่าเชื่อถือ จากนั้นจึงเริ่มเปิดการขายด้วยบทสนทนาที่เกี่ยวกับสุขภาพ ถามคำถามที่ดีเพื่อเก็บข้อมูลหรือรอให้ลูกค้าคายความลับที่ซ่อนอยู่ เช่นถามจนลูกค้าบอกว่ามีความกังวลเรื่องการนอนที่ไม่เพียงพอ สิ่งที่คุณต้องทำคือนำเสนอประโยชน์ของสิ่งที่คุณขายที่แก้ปัญหาเรื่องการนอนหลับของลูกค้าแค่นั้นเอง เนื้อๆ เน้นๆ คุณจะถูกยกระดับตัวเองจากเซลล์ขายของมาเป็นที่ปรึกษาทันที สิ่งเหล่านี้จะทำให้ลูกค้าเปิดใจกับคุณในขั้นตอนถัดไปง่ายขึ้น

2. จงอย่ามัวแต่หลบหลีกหลบตาไม้แต่เรื่องของสินค้ากับธุรกิจ

จนเกินงาม

ง่ายๆ เลยก็คืออย่ามัวแต่หลบหลีกหลบตานำเสนอสรรพคุณสินค้าอันสุดยอดของคุณ เพราะถ้าสรรพคุณเหล่านั้นไม่มีประโยชน์กับลูกค้าของคุณคุณก็หมดสิทธิ์ขายได้แถมยังทำให้ภาพลักษณ์ของคุณดูแย่จนกลายเป็นนักขายจีโม้ ยิ่งถ้าคุณไม่เคยถามลูกค้าเลย มาถึงก็เปิดสไลด์เกี่ยวกับสินค้าและวิธีการสร้างรายได้มากเกินไป ลูกค้าก็ยิ่งจะวังหนีคุณ สิ่งที่คุณควรทำคือการตั้งคำถาม และเข้าใจลูกค้าเสมอว่าไม่มีใครอยากถูกขาย

ยิ่งในยุคนี้ลูกค้าชอบศึกษาสินค้าด้วยตนเองผ่านอินเทอร์เน็ต มันหมดยุคเปิดโฆษณากรอกหูหรือโม้สรรพคุณอันสุดยอดของสินค้าอย่างเดียวแล้วลูกค้าจะซื้อเลยครับ อาจจะมีบ้างแต่ผลลัพธ์มักจะไม่ได้เท่าที่ควร

3. จงอย่าหลอกผู้อื่นเรื่องจุดประสงค์ในการทำนัด

สิ่งนี้เป็นปัญหา และสร้างความผิดหวังโดยเฉพาะถ้าคุณชวนคนรู้จัก ส่วนใหญ่มักเกิดขึ้นในช่วงที่ต้องการทำนัดแบบเจอหน้าเพื่อทำการเชิญชวนหรือเข้าไปขายสินค้า เนื่องจากการที่คุณซ่อนความจริงเอาไว้ เช่น คุณขอนัดเจอเพื่อนที่ไม่ได้เจอกันมานานแล้วบอกว่ามีเรื่องดีๆ จะมาเล่าให้ฟัง มากินกาแฟกันไหม พอมาเจอน้ำกันปรากฏว่าคุณเปิดไฟและเชิญคนรู้จักคุณมาขายตรง หรือนัดกันแต่จริงๆ แล้วคุณลากเพื่อนคุณมางานสัมมนาซะงั้น สิ่งเหล่านี้มักสร้างความผิดหวังอย่างรุนแรงโดยที่คุณไม่รู้ตัว มีอาชีพที่ดีควรนัดคนรู้จักเพื่อการสร้างความสัมพันธ์จริงๆ และควรตัดเรื่องสิ่งที่คุณทำออกไปก่อนถึงแม้ว่ามันกำลังสร้างรายได้ให้คุณมากแค่ไหน หรือสินค้าเทพอย่างไรก็อย่าฟุ้ง พูด สิ่งที่คุณควรทำคือการสนทนาที่ดีที่มีคำถามง่ายๆ เพื่อรอให้เพื่อนคุณคายสิ่งที่ใกล้เคียงกับสิ่งที่คุณนำเสนอและตอบโจทย์เพื่อนคุณได้ ค่อยๆ พูด ไม่ต้องยัดเยียดทั้งหมด เพื่อนคุณจะเปิดใจฟังคุณมากขึ้น

4. จงอย่าหน้าเงินเกินเหตุ (สำคัญ)

ข้อนี้ผมขอโทษที่ต้องพูดตรงๆ พวกคุณรู้ว่าธุรกิจเครือข่ายสามารถสร้างรายได้ให้กับคุณ ยิ่งถ้าคุณสร้างทีมที่หาคนมาทำงานร่วมในสายงานของคุณได้เยอะๆ มีตัวเลขหมุนเวียนมากขึ้นเท่าไร คุณก็ยิ่งรวยมากขึ้นเท่านั้น สิ่งนี้แหละครับที่เป็นจุดตาย เป็นหลุมพรางที่ทำให้ตัวตนของคุณเปลี่ยนไป คุณต้องข่มความรู้สึกดีใจและอยากรวยจนเกินเหตุให้ดี อย่าอินกับสิ่งเหล่านี้มากเกินไป บอกตรงๆ เลยว่ามันไม่ง่าย เหมือนที่ปากพูดแน่นอนครับ (เพชรแอมเวย์ท่านหนึ่งบอกผมมา) เพราะเมื่อเวลาที่คุณต้องไปชวนคนทำธุรกิจ หรือไปช่วยลูกทีมของคุณ แวดตาคุณจะเป็นประกาย ดวงตาคุณจะมีรูปเงินขึ้นมาทั้งสองข้าง น้ำเสียงจะดูตื่นเต้น การพูดคุยของคุณจะเปลี่ยนไป โดยเฉพาะการโน้มน้าวผู้มุ่งหวัง (Prospect) และ โอ้อวดเกี่ยวกับความร่ำรวยจนเกินพอดี ทำให้เกิดความอึดอัด เริ่มปิดใจ ยิ่งถ้าคุณตื้อหนักๆ คุณจะเสียลูกค้าคนนี้ไปตลอดกาล (แถมยังเอาคุณไปค่าให้คนอื่นอีก)

ถ้าปัจจุบันคุณยังไม่รวย ดูไม่ต่างกับสังคมของกลุ่มเพื่อนคุณมากนัก การพูดเกี่ยวกับเรื่องเงินๆ ทองๆ ที่เวอร์เกินไปจะลดความน่าเชื่อถือของคุณ (เพราะตัวคุณยังทำไม่ได้) และคุณต้องยอมรับความจริงที่ว่าคนที่สำเร็จมีสัดส่วนที่น้อยกว่าคนที่ยังไม่สำเร็จ (ถึงระดับเพชร) มากครับ จงระวังเรื่องนี้ให้มากๆ นะครับ ละเอียดอ่อนมาก

5. จงอย่าพูดถึงอาชีพอื่นในเชิงลบ

ข้อนี้ควรระวังและจงอย่าทำทุกกรณี จงอย่าพูดถึงอาชีพอื่นในเชิงลบหรือข่มขู่ว่าธุรกิจของตัวเองนั้นคือที่สุด สร้างรายได้โดยไม่มีขีดจำกัด หรืออะไรที่มันมากเกินไปดี เพราะคำพูดของคุณเหล่านี้มีโอกาสที่ทำให้คู่สนทนารู้สึกไม่ดีมากที่สุด เรียกได้ว่าพูดไปก็ไม่มีประโยชน์ พยายามอย่าโน้มน้าว ชักจูงเพื่อนหรือคนรู้จักของคุณด้วยการบลัฟอาชีพอื่นโดยเด็ดขาด ถ้ามีสัญญาณว่าลูกค้าเริ่มปิดใจ ให้รีบตัดบทและวางแผนตามในโอกาสต่อไปดีกว่าครับ

อาชีพนักขาย ถ้าสุจริต ผมคิดว่าแต่ละอาชีพนั้นดีหมดครับ อยู่ที่ความชอบไม่ชอบ ไม่มีใครสามารถบังคับใครให้มาชอบได้ อยู่ที่ตัวบุคคลครับว่าจะอินกับสิ่งที่คุณทำมากแค่ไหน ถ้าคุณทำธุรกิจเครือข่ายอยู่ จงเปิดใจรับสิ่งที่ผมแนะนำนะครับ ผมเขียนในฐานะบุคคลวงนอกที่พอจะแนะนำสิ่งที่ควรทำให้กับคุณได้ครับ

Cr.: Bybombomsales100million.com/Things-that-you-want-to-know-about-MLM-business/

บทที่ 3 รู้จักกับตำนานการขายตรง ทำไมต้องพบลูกค้าโดยตรง

การขายในสมัยก่อนแตกต่างกับการขายในสมัยปัจจุบันมากทีเดียว ในสมัยก่อนนั้นผู้ผลิตสินค้ามีน้อยราย สินค้าก็มีน้อยชิ้นไม่มีหลากหลายเหมือนในปัจจุบัน ผลิตออกมาเท่าใดก็สามารถขายไปยังลูกค้าได้หมด ในระยะเวลาอันสั้น เพราะการตลาดสมัยก่อนตลาดตกเป็นของผู้ขาย คือมีคนที่ซื้อหรือคนที่ใช้สินค้านั้นมีมากกว่าคนขายหรือผู้ผลิต ผู้ผลิตสินค้าผลิตเท่าใดก็สามารถขายได้หมด เนื่องจากมีผู้ผลิตน้อยกว่าผู้ซื้อนั่นเอง พอมาระยะหลังๆ นับตั้งแต่หลังจากเกิดการปฏิวัติอุตสาหกรรมขึ้นมา ก็มีเทคนิคการผลิตสินค้าโดยใช้เครื่องจักรแทนแรงงานซึ่งสามารถผลิตสินค้าได้มากขึ้น มากขึ้น มากแบบ หรือหลากหลายรายการตามที่ลูกค้าต้องการ จึงทำให้เกิดการแข่งขันในการนำสินค้าไปขายยังลูกค้า จึงทำให้ผู้บริโภคหรือลูกค้าสามารถเลือกซื้อเลือกใช้สินค้าได้ตามใจตัวเอง ผู้ผลิตหรือผู้ขายจึงต้องใช้ยุทธวิธีในการนำเสนอสินค้าให้ลูกค้าตัดสินใจใช้สินค้าของตน ซึ่งก็มียุทธวิธีทางการตลาดหลากหลายรูป เช่น กลยุทธ์การสร้างผลิตภัณฑ์ กลยุทธ์ในเรื่องราคา กลยุทธ์ในเรื่องช่องทางการจัดจำหน่าย และกลยุทธ์ในการส่งเสริมการขาย หรือเรียกให้ง่ายๆ ก็คือใส่สีส้มและโฆษณาให้สินค้าตลอดจนการลด แลก แจก แถม หรือบริการพิเศษต่างๆ ฯลฯ

การขายตรงเป็นการขายสินค้าที่ผู้ขายติดต่อเสนอขายสินค้าให้กับผู้ใช้สินค้าหรือผู้บริโภคโดยไม่ผ่านคนกลางหรือร้านค้าคนกลาง ยกตัวอย่างเช่น การจัดจำหน่ายหนังสือสารานุกรม (encyclopedia) ที่เจาะจงเป็นรายวิชา มีความละเอียดประณีตเฉพาะตัวของมันเอง หรือเครื่องสำอางที่จำเป็นต้องมีการบริการ การแนะนำเป็นรายบุคคล บางชนิดยังต้องควบกับบริการอื่นๆ เช่น มีการนัดหน้าให้ก่อนแล้วจึงขายสินค้าซึ่งทำให้เกิดการขายต่อเนื่องในระยะยาว หรือการขายเครื่องใช้ภายในครัวเรือน/บ้าน ก็มักจะมีการสาธิตและแนะนำวิธีการใช้ก่อนการเสนอขาย เป็นต้น

สำหรับธุรกิจในปัจจุบันและในอนาคต สินค้าและบริการหลายๆ ชนิดและหลายประเภท ส่วนใหญ่มักจะใช้ระบบและวิธีการขายโดยตรงเพื่อลดปัญหาและงบประมาณในการโฆษณา โดยหันมาจ่ายผลประโยชน์อย่างสูงให้กับนักขายและผู้บริหารงานขายตรงแทน ยิ่งในสถานะเศรษฐกิจชะลอตัว ธุรกิจหลายๆ ประเภทได้ตระหนักและเห็นความสำคัญของการใช้พนักงานขายที่สรรหามาหรือว่าจ้างมาช่วยเร่งเร้า กระตุ้นหรือสร้างยอดขายแทนการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ ธุรกิจการขายโดยตรงจึงไม่มีวันดับหรืออับแสงลงตราบใดก็ตามที่มนุษย์ยังต้องอาศัยปัจจัยสี่ในการดำเนินชีวิต

สรรพนามของนักขายตรง

นักขายโดยตรงถูกเรียกเป็นคำสรรพนามและคำศัพท์เฉพาะต่างๆ แล้วแต่ประเภทของธุรกิจและลักษณะของงานที่ทำอยู่ ยกตัวอย่างเช่น พืชกร สำหรับผู้แนะนำสินค้า เครื่องใช้ในครัวเรือน เช่น

- พืชกรทัฟเพอร์แวร์

- ที่ปรึกษาความงาม หรือสาวจำหน่ายสำหรับธุรกิจเครื่องสำอาง เช่น ที่ปรึกษาความงามของบริษัทนุทรี สาวจำหน่ายของเอวอน หรือมิ สทิน ฯลฯ

- พนักงานแนะนำสินค้า สำหรับผู้ขายสินค้าที่ต้องสาธิตการใช้ สินค้า เช่น เครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ

- สมาชิก หลายๆ บริษัทใช้คำว่า " สมาชิก " เพราะเป็นคำกลางๆ ที่สามารถเรียกครอบคลุมสินค้าได้หลาย ๆ ตัว

- ลูกค้า บางกิจการเรียกนักขายตรงว่าเป็นลูกค้า คือเมื่อสมัครเป็น ลูกค้าจะได้สิทธิในการซื้อสินค้าราคาพิเศษและมีโอกาสหารายได้พิเศษ จากการขาย

- ฝ่ายประชาสัมพันธ์ ฝ่ายโฆษณา หรือฝ่ายส่งเสริมการขาย สำหรับธุรกิจสิ่งพิมพ์ สื่อมวลชน หรือโรงแรมห้องพักร สถานบันเทิงต่างๆ

- ตัวแทน สำหรับการขายประกันชีวิตและประกันภัยต่างๆ

- พนักงานขาย สำหรับสินค้าโดยทั่วไป

- ฝ่ายส่งเสริมสมาชิก สำหรับการขายบัตรเครดิต หรือสมาชิก ต่างๆ

แรกเริ่มเดิมทีที่มีการขายตรง

ถ้าหากเราจะกล่าวถึงลักษณะของธุรกิจการขายตรงว่าเริ่มต้นขึ้นเมื่อไรนั้น คุณเหมือนจะตอบได้ยาก เพราะในสมัยโบราณที่มีการแลกเปลี่ยนสินค้าระหว่างกัน เช่น นำอาหารไปแลกกับวัสดุเครื่องใช้ แทนการชำระเงิน ระหว่างคนต่อคนก็อาจถือได้ว่าเป็นการขายตรง หรือ แม้แต่การทำวัสดุ เครื่องใช้อาหารแล้วไปวางขายหน้าร้านหรือหาบขาย ก็ถือได้ว่าเป็นการขายตรงอยู่แล้ว กล่าวกันว่าระบบการขายตรงนี้ได้เริ่มต้นอย่างเป็นทางการเมื่อไม่กี่ร้อยปีที่ผ่านมานั่นเอง

ระบบการขายตรงนี้ได้เกิดขึ้นมาเป็นเวลากว่า 100 ปีแล้ว โดยเริ่มจากกลุ่มอาจารย์ในสหรัฐอเมริกา ที่มีความประสงค์จะทำงานเพิ่มขึ้น นอกเหนือจากชั่วโมงสอนในโรงเรียน ได้ออกแนะนำหนังสือสารานุกรมให้กับลูกศิษย์ตนเองโดยใช้ช่วงเวลาเย็น ๆ หลังเวลาเลิกงาน และในวันหยุด ทำให้มีโอกาสดำเนินการได้พบปะพูดคุยกับผู้ปกครองของเด็กไปในตัว จนเป็นที่แพร่หลายอย่างกว้างขวาง ต่อมาก็มีอาจารย์บางท่านเป็นผู้สันทัดในวิชาทางด้านเคมี ก็ได้ทดลองผลิตน้ำหอมแจกเพื่อนฝูงญาติสนิทมิตรสหายของตนจนเป็นที่นิยมมากขึ้น จึงได้หันมาเปิดกิจการทำน้ำหอมเพื่อการขายตรงแทนการจำหน่ายหนังสือสารานุกรม

ระยะหลังจากสงครามโลกครั้งที่ 2 มาจนถึงปัจจุบัน ก็มีนักธุรกิจหลากหลายอาชีพได้นำเอาระบบการขายสินค้าตรงมาใช้กันจนเป็นที่แพร่หลายอย่างมาก ดังที่ท่านทั้งหลายได้พบเห็นในบ้านเรา ได้แก่ เครื่องใช้ไฟฟ้าต่างๆ ฯลฯ

สำหรับการขายตรงในเมืองไทยนั้นเริ่มต้นมาจากธุรกิจประกันชีวิตก่อน โดยชาวต่างชาติได้นำเอาระบบและวิธีการขายประกันชีวิตมาเผยแพร่ในเมืองไทยก่อนสงครามโลกครั้งที่ 2 หลังจากนั้นก็มีหนังสือสารานุกรม เครื่องใช้พลาสติก เครื่องสำอาง ฯลฯ เข้ามาเผยแพร่ในบ้านเราเมื่อหลายสิบปีก่อน

ประเภทของธุรกิจการขายตรง

ผู้เขียนขอแบ่งประเภทของธุรกิจออกเป็น 3 รูปแบบคือ

1. แบ่งจากผลิตภัณฑ์หรือบริการ

การแบ่งจากผลิตภัณฑ์หรือบริการ จะดูจาก

1. ประเภทจำหน่ายสินค้า มี 2 ลักษณะคือ

1. สินค้าอุปโภคบริโภค เช่น เครื่องสำอาง อาหารเสริม เครื่องใช้ภายในบ้าน ฯลฯ

2. สินค้าที่เป็นสินทรัพย์ถาวร เช่น รถยนต์ บ้าน ที่ดิน คอนโดมิเนียม ที่พักตากอากาศ ฯลฯ

2. ประเภทการให้บริการ

สำหรับการให้บริการ ได้แก่ บัตรเครดิต บัตรสมาชิกต่างๆ การศึกษาต่อ / พิเศษ การท่องเที่ยว ฯลฯ

3. ประเภทพิเศษ

ในประเภทพิเศษ ได้แก่ ประกันภัย ประกันชีวิต ธุรกิจการเงิน ฯลฯ สำหรับแนวโน้มของการเจริญเติบโตในธุรกิจประเภทต่างๆ เราพอจะจัดอันดับได้ว่าธุรกิจประเภทจำหน่ายสินค้าเจริญเติบโตเป็นอันดับ

หนึ่ง เพราะเป็นส่วนของปัจจัยที่เป็นพื้นฐานของมนุษย์ทุกคน ส่วนอันดับสองก็คือประเภทพิเศษ ได้แก่ ธุรกิจประกันชีวิต สำหรับอันดับสามคือประเภทให้การบริการ ซึ่งเพิ่งเข้ามาเจริญเติบโตในเมืองไทยไม่กี่ปีนี่เอง

2. แบ่งจากระบบการขายตรง

การแบ่งจากระบบการตรงนั้น จะแบ่งเป็น 3 รูปแบบคือ

1. ระบบการขายตรงแบบชั้นเดียว (single level system)

ระบบการขายตรงแบบชั้นเดียวลักษณะโครงสร้างในระบบการขายตรงแบบชั้นเดียว จะไม่ซับซ้อนและเป็นที่เข้าใจง่ายสำหรับนักขายในอันที่จะก้าวขึ้นมาเป็นผู้บริหารและเสริมสร้างทีมขาย

ลักษณะของระบบขายตรงแบบชั้นเดียวคือ

1. ผู้บริหารทีมขาย มีรายได้จากค่าจ้างหรือเงินเดือนที่เป็นรายได้ประจำ

2. รายได้ ผู้บริหารทีมขายในระบบขายตรงแบบชั้นเดียวจะมีฐานของรายได้แตกต่างกันตามจำนวนคนในทีม เป้าหมาย หรือทีมงานที่แตกต่างออกไป ในข้อนี้ขอสรุปว่ามีเงินเดือนควบคู่กับเป้าหมายของทีมงานหรือยอดขาย

3. บริหารทีมขาย มีค่าบริหารทีมขายในอัตราเปอร์เซ็นต์ที่แน่นอนระหว่าง 3-10 เปอร์เซ็นต์สำหรับทีมขายของตน และระหว่าง 1-6 เปอร์เซ็นต์เมื่อมีหน่วยลูกหรือหน่วยหลานเกิดขึ้น

4. ผลประโยชน์อื่นๆ ก็คือ รางวัลส่งเสริมการขายในรูปแบบต่างๆ เช่น รางวัลแข่งขันเดินทาง ให้รถยนต์ประจำตำแหน่ง ฯลฯ

5. สิทธิพิเศษต่างๆ ในฐานะผู้บริหาร เช่น การอนุมัติ เบิก จ่าย ยืม สินค้าให้ทีมงาน การรับรอง หรือคำประกันบุคคลในทีมงาน ฯลฯ

6. ข้อบังคับที่สำคัญ ถึงแม้ว่าการขายตรงในระบบชั้นเดียวจะไม่มี การบังคับเรื่องของเวลาในการทำงานก็ตาม แต่เมื่อมีการประชุมครั้ง ใดๆ ก็ตาม ผู้บริหารขายตรงจะขาดการประชุมมิได้และ ถือเป็นสิ่ง สำคัญด้วย ถ้าหากหัวหน้าผู้จัดการทีมขายตรงขาดการประชุม จะถูก หักผลประโยชน์ออกไป

ตัวอย่างโครงสร้างในระบบขายตรงแบบชั้นเดียว คุณจะได้

1. เงินเดือน
2. ค่าบริหารงานขายทีมงานตนเองและในสายงาน
3. ค่านายหน้า
4. รางวัลส่งเสริมการขาย

เช่น เงินเดือน 7,000 บาท ค่าบริหารงานขาย 3 - 5 เปอร์เซ็นต์
ค่านายหน้า 25 เปอร์เซ็นต์

2. ระบบการขายตรงแบบหลายชั้น (multi-level system)

แนวความคิดการขายตรงแบบหลายชั้น เกิดขึ้นที่สหรัฐอเมริกา เป็นครั้งแรก โดยถือกันว่าแนวคิดนี้เป็นผลพวงที่เกิดมาจากร้านลูกโซ่ หรือที่เรียกว่าร้านแฟรนไชส์ที่แพร่หลายกันอยู่ทุกวันนี้