

## ภาคผนวก

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่  
Chiang Mai University

## แบบสอบถาม

เรื่อง **ปัจจัยสำคัญที่มีอิทธิพลต่อผลสำเร็จของระบบการตลาดขายตรงแบบหลายชั้น**  
: กรณีศึกษาผลิตภัณฑ์ นูสกิน จังหวัดเชียงใหม่

**คำชี้แจง** โปรดเขียนเครื่องหมายถูกลงในหน้าข้อความที่ท่านต้องการเลือก ถ้าไม่มีข้อความที่ท่าน  
ต้องการเลือกโปรดเขียนข้อความระบุ

**ส่วนที่ 1** ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

## 1. เพศ

1. ( ) ชาย

2. ( ) หญิง

## 2. อายุ

1. ( ) ต่ำกว่า 20 ปี

2. ( ) 20 – 30 ปี

3. ( ) 31 – 40 ปี

4. ( ) 41 – 50 ปี

5. ( ) 51 ปีขึ้นไป

## 3. การศึกษา

1. ( ) ประถมศึกษา

2. ( ) มัธยมศึกษา

3. ( ) ป.ว.ช./ป.ว.ส.

4. ( ) ปริญญาตรี

5. ( ) สูงกว่าปริญญาตรี

6. ( ) อื่น ๆ โปรดระบุ.....

## 4. สถานภาพสมรส

1. ( ) โสด

2. ( ) สมรส

3. ( ) อื่น ๆ โปรดระบุ.....

5. อาชีพหรืองานประจำของท่านในขณะนี้

- |                             |                     |
|-----------------------------|---------------------|
| 1. ( ) รับราชการ            | 2. ( ) ค้าขาย       |
| 3. ( ) ธุรกิจส่วนตัว        | 4. ( ) รัฐวิสาหกิจ  |
| 5. ( ) แม่บ้าน              | 6. ( ) ธุรกิจขายตรง |
| 7. ( ) อื่น ๆ โปรดระบุ..... |                     |

6. รายได้ที่ท่านได้รับจากอาชีพประจำ

- |                            |                            |
|----------------------------|----------------------------|
| 1. ( ) ต่ำกว่า 5,000 บาท   | 2. ( ) 5,001 – 15,000 บาท  |
| 3. ( ) 15,001 – 20,000 บาท | 4. ( ) 20,001 – 25,000 บาท |
| 5. ( ) มากกว่า 25,000 บาท  |                            |

**ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับประสบการณ์การดำเนินงานธุรกิจ บุสกินของผู้ตอบแบบสอบถาม**

7. ท่านเข้าร่วมดำเนินธุรกิจ บุสกิน มานานเท่าใด

- |                        |                           |
|------------------------|---------------------------|
| 1. ( ) ต่ำกว่า 6 เดือน | 2. ( ) 6 เดือน – 1 ปี     |
| 3. ( ) 1 ปี – 2 ปี     | 4. ( ) ตั้งแต่ 2 ปีขึ้นไป |

8. การเป็นผู้แทนจำหน่ายอิสระในธุรกิจ บุสกิน ของท่านเป็นงานในลักษณะใด

- |                             |
|-----------------------------|
| 1. ( ) งานประจำ (Full Time) |
| 2. ( ) งานเสริม (Part Time) |

## 9. ปัจจัยที่มีอิทธิพลทำให้ท่านเข้ามาเป็นผู้แทนจำหน่ายอิสระของธุรกิจ นูสกิน

ปัจจัย	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
1. มีโอกาสทำรายได้สูง					
2. ลงทุนครั้งแรกต่ำ (ค่าสมัครสมาชิก)					
3. เป็นนายของตัวเอง, มีอิสระทางด้านเวลาทำงาน					
4. สามารถทำเป็นอาชีพเสริม โดยไม่เสียงานหลัก					
5. สามารถซื้อสินค้าที่พอใจในราคาขายส่ง					
6. ไม่ต้องยุ่งยากเกี่ยวกับภาษี					
7. ไม่ต้องเสียค่าพรนไรส์					
8. มีโอกาสสร้างเป็นธุรกิจข้ามประเทศได้					
9. ครอบครัวสามารถเข้ามามีส่วนร่วมในธุรกิจได้					
10. เชื่อถือในคุณภาพของสินค้า					
11. ขอมรับในชื่อเสียง และภาพพจน์ของบริษัท					
12. นโยบายแผนปันผลที่ยุติธรรมและดึงดูดใจ					
13. เห็นตัวอย่างจากผู้ที่ทำธุรกิจนี้แล้วประสบความสำเร็จ					
14. พรรคพวกเพื่อนฝูง ทำกันเยอะแล้วชวนมาทำ					
15. ต้องการมีรายได้เสริม					
16. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					

## 10. ท่านเคยมีประสบการณ์ในการเป็นตัวแทนจำหน่ายอิสระของบริษัทอื่น ๆ ที่ทำธุรกิจ โดยใช้การตลาดแบบเครือข่าย (M.L.M.) มาก่อนหรือไม่

1. ( ) เคย ; โปรดระบุชื่อบริษัท.....
2. ( ) ไม่เคย

## 11. ท่านมีรายได้จากรูรกิจ นุสกิน ต่อเดือน

- |                                      |                                     |
|--------------------------------------|-------------------------------------|
| 1. ( ) ต่ำกว่า 1,000 บาท ต่อเดือน    | 2. ( ) 1,001 – 5,000 บาท ต่อเดือน   |
| 3. ( ) 5,001 – 20,000 บาท ต่อเดือน   | 4. ( ) 20,001 – 50,000 บาท ต่อเดือน |
| 5. ( ) 50,001 – 100,000 บาท ต่อเดือน | 6. ( ) มากกว่า 100,000 บาท ต่อเดือน |

## 12. ปัจจุบัน ท่านมีตำแหน่งเป็นผู้แทนจำหน่าย นุสกิน ระดับใด

1. ( ) ผู้แทนจำหน่ายอิสระ (Distributor)
2. ( ) ผู้บริหาร (Executive)
3. ( ) ผู้บริหารระดับทอง (Gold)
4. ( ) ผู้บริหารระดับ ไพฑูรย์ (Lapis)
5. ( ) ผู้บริหารระดับทับทิม (Ruby)
6. ( ) ผู้บริหารระดับมรกต (Emerald)
7. ( ) ผู้บริหารระดับเพชร (Diamond)
8. ( ) ผู้บริหารระดับเพชรบริหาร (Blue Diamond)
9. ( ) อื่น ๆ โปรดระบุ.....

## 13. ท่านมีวิธีสร้างรายได้จากการดำเนินธุรกิจ นุสกิน อย่างไร

- |  |                        |
|--|------------------------|
| 1. ( ) ขายปลีก (กำไรส่วนต่าง 38 – 53%) | 2. ( ) สร้างทีมงาน     |
| 3. ( ) ทั้งข้อ 1 และข้อ 2              | 4. ( ) อื่น ๆ โปรดระบุ |

## 14. ท่านมีวิธีสร้างทีมงานอย่างไร (สามารถตอบ ได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. ( ) เข้าพบผู้มุ่งหวังโดยตรง เพื่อแนะนำธุรกิจ (แบบ 1 : 1 หรือแบบ 2 : 1)
2. ( ) จัดประชุมกลุ่มย่อย (ทำ Home Party)
3. ( ) พาผู้มุ่งหวังเข้าประชุมตามที่บริษัทจัดไว้
4. ( ) จัดตั้งศูนย์ เพื่อประชุมและฝึกอบรมทีมงาน
5. ( ) อื่น ๆ โปรดระบุ.....

## 15. ปัจจุบันท่านมีทีมงานที่เป็นดาวนไลน์ของท่าน จำนวนเท่าไร

- |                       |                       |
|-----------------------|-----------------------|
| 1. ( ) น้อยกว่า 10 คน | 2. ( ) 11 – 50 คน     |
| 3. ( ) 51 – 100 คน    | 4. ( ) 101 – 150 คน   |
| 5. ( ) 151 – 200 คน   | 6. ( ) มากกว่า 200 คน |

16. ท่านใช้เวลา (โดยเฉลี่ย) อาทิตย์ละกี่ชั่วโมงในการทำธุรกิจ บุสกิน

- |                           |                             |
|---------------------------|-----------------------------|
| 1. ( ) 5 – 10 ชั่วโมง     | 2. ( ) 11 – 15 ชั่วโมง      |
| 3. ( ) 16 – 20 ชั่วโมง    | 4. ( ) 21 – 25 ชั่วโมง      |
| 5. ( ) มากกว่า 25 ชั่วโมง | 6. ( ) อื่น ๆ โปรดระบุ..... |

17. ท่านนำเสนอโอกาสทางธุรกิจ แก่ผู้มุ่งหวัง โดยเฉลี่ยกี่คนต่อเดือน

- |                   |                             |
|-------------------|-----------------------------|
| 1. ( ) 1 – 10 คน  | 2. ( ) 11 – 20 คน           |
| 3. ( ) 21 – 30 คน | 4. ( ) 31 – 40 คน           |
| 5. ( ) 41 – 50 คน | 6. ( ) อื่น ๆ โปรดระบุ..... |

18. ท่านเคยยื่น หนังสือแสดงความจำนง (L.O.I.) เพื่อขึ้นเป็นผู้บริหารแบบระยะเวลา 4 เดือนหรือไม่

- |  |
|--|
| 1. ( ) เคย ; ท่านทำได้ตามเงื่อนไข L.O.I. หรือไม่ |
| 1. ( ) ได้                                       |
| 2. ( ) ได้แต่ใช้เดือนผ่อนผัน (Grace Month)       |
| 3. ( ) ไม่ได้                                    |
| 2. ( ) ไม่เคย                                    |

19. ท่านทำอย่างไร เพื่อขึ้นสู่ตำแหน่งผู้บริหาร (Executive)

- |   |
|---|
| 1. ( ) ยื่นหนังสือแสดงความจำนง (L.O.I.) |
| 2. ( ) ทำคะแนนสะสม 25,000 คะแนน         |

## 20. ปัจจัยที่มีอิทธิพลทำให้ท่านยังคงดำเนินธุรกิจ บุสกิน อยู่ ณ ปัจจุบัน

ปัจจัย	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
1. มีรายได้ดี					
2. มีความผูกพันต่อเพื่อนร่วมทีมงาน					
3. มีความสัมพันธ์ที่ดีต่อพนักงานของบริษัท					
4. เชื่อมั่นในศักยภาพของบริษัทว่าจะต้องเติบโตในอนาคต					
5. ดึงใจสินค้า และ ใช้อู่เป็นประจำ					
6. มีสินค้าอีกหลายชนิดที่ตลาด ใด้ดี แต่ยังไม่นำเข้า					
7. มีรายได้ตกทอดถึงรุ่นลูกหลานได้					
8. สามารถเกษียณตนเองได้ไวขึ้น ถ้าตั้งใจทำงานหนัก และสม่ำเสมอ					
9. ความต้องการของตลาดยังมีอีกมาก					
10. เป็นธุรกิจที่ทำได้ไม่ยาก สามารถประสบความสำเร็จได้ง่าย					
11. มีคนสนใจเข้าร่วมธุรกิจอีกมาก					
12. สินค้าราคาไม่แพง สามารถทำตลาดได้ง่าย					
13. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					

**ส่วนที่ 3 : ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับปัจจัยที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ นูสกิน**

**21. ปัจจัยด้านการตลาดที่มีอิทธิพลทำให้การดำเนินธุรกิจ นูสกิน ประสบความสำเร็จ**

ปัจจัยด้านการตลาด	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
1. ผลิตภัณฑ์					
2. ราคาสินค้า					
3. ช่องทางการตลาดแบบเครือข่าย (M.L.M)					
4. การส่งเสริมการตลาดของบริษัท					

**22 ปัจจัยอื่น ๆ ที่มีอิทธิพลทำให้การดำเนินธุรกิจ นูสกิน ประสบความสำเร็จ**

ปัจจัยอื่น ๆ	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
1. นโยบายด้านการบริหาร					
2. ชื่อเสียงของบริษัท					
3. ผู้บริหาร					
4. การวางระบบสื่อสาร					
5. นโยบายด้านการเงิน					
6. นโยบายด้านการตลาด					
7. เพื่อนร่วมงาน					
8. บริการของนูสกิน					
9. เศรษฐกิจที่ดีขึ้นของผู้บริโภค					
10. สังคม ความนิยมของผู้บริโภค					
11. วัฒนธรรม การยอมรับของผู้บริโภค เกี่ยวกับการตลาดแบบเครือข่าย					
12. อื่น ๆ โปรดระบุ					



## 23. ปัจจัยที่เป็นจุดเด่นของสินค้าที่มีอิทธิพลทำให้การดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จ

ปัจจัย	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
1. เป็นสินค้าที่มีคุณภาพดีเยี่ยม					
2. เป็นสินค้าที่มีความหลากหลาย สามารถเลือกใช้ได้กับทุกสภาพผิวพรรณ					
3. เป็นสินค้าที่มีการรับประกันคุณภาพและผลการใช้					
4. เป็นสินค้าที่มีชื่อเสียงเป็นที่ยอมรับ					
5. เป็นสินค้าที่ไม่มีวางขายทั่วไปตามร้านค้าหรือห้างสรรพสินค้า					
6. สินค้าราคาถูกกว่าสินค้ากลุ่มเดียวกัน เพราะไม่ต้องมีงบประมาณด้านโฆษณา太多 ๆ					
7. เป็นสินค้าที่มีคุณสมบัติประโยชน์ต่อร่างกาย					
8. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					

## 24. ปัจจัยด้านราคาของผลิตภัณฑ์ดูแลสุขภาพ ที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จ

ปัจจัย	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
1. ราคาขายปลีก					
2. ราคาขายส่ง					
3. ราคาส่วนลด					
4. ราคาขายเชื่อ					
5. อื่น ๆ โปรดระบุ					

## 25. โดยทั่วไป ท่านจำหน่ายปลีกสินค้าสุขภาพในราคาใด

1. ( ) ขายเต็มราคาปลีกเท่าที่บริษัทกำหนด
2. ( ) ขายลดเปอร์เซ็นต์บางส่วนจากราคาปลีกที่บริษัทกำหนด
3. ( ) ขายในราคาสมาชิก (ราคาส่ง)
4. ( ) ขายตามราคาปลีกที่บริษัทกำหนด และให้เครดิต
5. ( ) ขายลดเปอร์เซ็นต์บางส่วนจากราคาปลีก และให้เครดิต
6. ( ) อื่น ๆ โปรดระบุ .....

26. ท่านใช้วิธีการใดในการชำระเงินสั่งซื้อสินค้าแต่ละครั้ง

ชำระเงิน	ทุกครั้ง	บางครั้ง	ไม่เคย
1. เงินสด			
2. บัตรเครดิต (โปรดระบุชื่อบัตร.....)			
3. บัตร ATM (โปรดระบุชื่อบัตร.....)			

27. ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดต่อไปนี้ที่มีอิทธิพลช่วยกระตุ้นให้ยอดขายสูงขึ้น

การส่งเสริมการตลาด	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
1. การโฆษณา-สื่อต่าง ๆ (Advertising)					
2. การประชาสัมพันธ์ (Public Relations)					
5. การส่งเสริมการขาย (ลด แลก แจก แถม) (Sale Promotions)					
6. การส่งเสริมการขายด้านผู้แทน จำหน่าย (Sales Force)					

28. ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายด้านผู้แทนจำหน่ายแบบใดที่มีอิทธิพลช่วยกระตุ้นให้ยอดขายสูงขึ้น

การส่งเสริมการขาย	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
1. โบนัส					
2. รางวัล					
3. ประชุม สัมมนาในที่ต่าง ๆ					
4. การติดการใช้สินค้า					
5. การชิงโชค					
6. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					

29. ปัจจัยด้านการส่งเสริมการขายด้านผู้บริโภคที่มีผลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ

การส่งเสริมการขาย	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
1. มีของแถม					
2. ลดราคา					
3. แจกของตัวอย่างเพื่อทดลองใช้					
4. เพิ่มคะแนนให้สินค้าแต่ละชิ้น					
7. เพิ่มคะแนนให้สินค้าเสริมอื่น ๆ (Accessory products) ที่เดิมไม่มี คะแนน เช่น ชุดสมัคร การ์ดอวยพร แปรงหวีผม ฯลฯ					
6. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					

30. บุคคลที่มีอิทธิพลให้การดำเนินธุรกิจของท่านประสบความสำเร็จ

บุคคล	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
1. คาว์ไลน์ของท่าน					
2. อีพไลน์ของท่าน					
3. อีพไลน์ระดับบริหาร					
4. เจ้าหน้าที่ - พนักงานประจำของบริษัท					
5. ลูกค้าปลีก (Users)					
6. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					

31. ปัจจัยด้านคุณสมบัติของผู้แทนจำหน่ายอิสระ มีอิทธิพลต่อการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ

คุณสมบัติ	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
1. มีทัศนคติ (Attitude) ที่ดีต่อธุรกิจ					
2. มีความเชื่อมั่น (Royalty) ในตัวผลิตภัณฑ์และบริษัท					
3. รักหาคำมั่นสัญญาที่ให้ไว้กับตนเอง (Commitment) ในการดำเนินธุรกิจ					
4. มีการลอกเลียนแบบอย่าง ของความสำเร็จ และศึกษาหาประสบการณ์ใหม่ ๆ สม่ำเสมอ (Duplication)					
5. มีความกระตือรือร้นที่จะดำเนินธุรกิจอย่างมีจุดมุ่งหมาย (Enthusiasm)					
6. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					

32. ทักษะที่คิดว่างานหรือหน้าที่ใดที่ผู้แทนจำหน่ายอิสระควรปฏิบัติเพื่อให้การดำเนินธุรกิจประสบความสำเร็จ

งานหรือหน้าที่	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
1. หาสมาชิก (Recruitment) เพื่อให้มีจำนวนตัวแทนไลน์มาก ๆ					
2. แนะนำผลิตภัณฑ์ (Demonstration) เพื่อให้มีลูกค้าปลีกมาก ๆ					
3. ฝึกอบรมและสอน (Sponsoring) ให้สมาชิกมีความพร้อมที่จะยื่น L.O.I. เพื่อก้าวขึ้นสู่ตำแหน่งผู้นำ					
4. หมั่นฝึกฝน และหาความรู้เพิ่มเติม เพื่อเพิ่มทักษะการทำงาน (Learning) อยู่ตลอดเวลา					
5. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					

## 33. หน้าที่สำคัญในฐานะของออนไลน์ที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของธุรกิจ

หน้าที่	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
1. ขายปลีก (Retailing)					
2. แนะนำโอกาสทางธุรกิจ (Sponsoring)					
3. สอนและฝึกอบรมควาณ้ไลน์ (Training and Duplication)					
4. จัดประชุม-สัมมนา โอกาสทางธุรกิจ (Meeting)					
5. ให้ความช่วยเหลือและบริการควาณ้ไลน์ (Service)					
6. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					

## 34. ปัจจัยด้านวิธีการที่มีอิทธิพลต่อการเจริญเติบโตทางธุรกิจ

วิธีการ	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
1. ผู้ดำเนินธุรกิจจะต้องเคยใช้สินค้าที่ตนเองขาย และเชื่อมั่นว่าสินค้านั้นดีเยี่ยม					
2. ผู้ดำเนินธุรกิจต้องมีความรู้ลึกว่า การขายและการแนะนำสินค้า เป็นหน้าที่อันสูงส่ง					
3. มีการจัดตั้งระบบแสวงหาสมาชิกและระบบบ่มเพาะนักขายที่ดี					
4. มีการจัดอบรม และให้ความช่วยเหลือที่ดีเยี่ยม					
5. อื่น ๆ โปรดระบุ					

35. ปัจจัยด้านวิธีการใดบ้างต่อไปนี่ ที่ผู้แทนจำหน่ายควรกระทำเพื่อให้ธุรกิจประสบความสำเร็จ

วิธีการ	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
1. จัดประชุมแนะนำโอกาสทางธุรกิจ ย่อย ๆ (B.O.M)					
2. จัดประชุมกลุ่มย่อย เพื่อแนะนำโอกาส ทางธุรกิจ และสาธิตผลิตภัณฑ์ (Home party)					
3. พาผู้มุ่งหวังเข้าฟังบรรยาย-อบรมที่ บริษัทจัดเป็นประจำ					
4. แนะนำผลิตภัณฑ์ให้ผู้มุ่งหวังทดลอง ใช้อย่างสม่ำเสมอ					
5. จัดเตรียมอุปกรณ์ส่งเสริมการขาย (วีดีโอ เทปคลาสเซท) ให้ผู้มุ่งหวัง ศึกษา					
6. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					

36. ปัจจัยด้านการให้บริการสนับสนุนผู้แทนจำหน่ายของบริษัทที่มีอิทธิพลทำให้การดำเนินธุรกิจของท่านประสบความสำเร็จ

การบริการ	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
1. การจัดฝึกอบรมผู้แทนจำหน่ายทั้งใหม่ และเก่าที่มีประสิทธิภาพ					
2. การบริการรับสมัครผู้แทนจำหน่าย ใหม่					
3. การบริการด้านการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ และอุปกรณ์ส่งเสริมการขาย					
3.1 สั่งซื้อด้วยตนเองที่ศูนย์บริการ ผู้แทนจำหน่าย					
3.2 สั่งซื้อทางโทรศัพท์หรือแฟกซ์ โดยวิธีโอนเงิน					
3.3 สั่งซื้อทางโทรศัพท์ หรือแฟกซ์ โดยชำระเงินสดเมื่อรับผลิตภัณฑ์					
3.4 สั่งซื้อทางไปรษณีย์					

การบริการ	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
4. การบริการด้านการสื่อสาร					
4.1 บริการส่งเอกสารผ่านเครื่องแฟกซ์ (Fax Express)					
4.2 วารสารประจำเดือน (Distributor Update)					
4.3 นิตยสาร (Nu Skin Magazine)					
4.4 อินเทอร์เน็ตเว็บไซต์					
4.5 การจัดประชุมพบปะผู้แทน จำหน่ายระดับบริหาร					
5. การบริการด้านการสปอนเซอร์สากล					
6. การบริการทั่วไป					
6.1 การตรวจสอบยอดคะแนน					
6.2 ไม่มีค่าบริการรายปี					
6.3 การเปลี่ยนแปลงข้อมูลส่วนตัว (ชื่อ ที่อยู่ บัญชีธนาคาร ฯลฯ)					
6.4 ให้เช่าศูนย์ประชุม					
6.5 นามบัตร ของจดหมาย และ กระดาษห้วงจดหมายบุสกิน					
6.6 จัดพิมพ์สติ๊กเกอร์รายชื่อคาว์ ไลน์					
6.7 พิมพ์รายชื่อคาว์ไลน์ในสายงาน (GENOLOGY REPORT)					
6.8 ถาม-ตอบปัญหาต่าง ๆ เช่น เรื่องผลิตภัณฑ์ วิธีการสั่งซื้อ ผลิตภัณฑ์ และอื่น ๆ					
6.9 รายได้จากค่าคอมมิชชั่น โดยส่ง รายละเอียดค่าโบนัส และ โอน เงินเข้าบัญชีทุกวันวันที่ 25 ของเดือน					
6.10 การรับคืน และแลกเปลี่ยน					

การบริการ	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
7. อื่น ๆ โปรดระบุ					

36. เอกสาร คู่มือ ตลอดจนอุปกรณ์ส่งเสริมการขายและฝึกอบรมของทางบริษัทที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ

เอกสาร คู่มือ อุปกรณ์ส่งเสริมการขาย	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
1. คู่มือดำเนินธุรกิจ (เล่มปกแข็งที่ได้รับเมื่อสมัครเป็นสมาชิก)					
2. คู่มืออบรมทางธุรกิจ (Modules) เล่ม 1, 2, 3					
3. แผ่นพับ และโปสเตอร์แนะนำผลิตภัณฑ์ของบริษัทมีไว้ขาย					
4. วีดีโอ ภาพพจน์บริษัท ขั้นตอนใช้ผลิตภัณฑ์ ฯลฯ					
5. เทปคลาสเซต การฝึกอบรมของผู้บริหารระดับสูง					
6. สินค้าเบ็ดเตล็ด เช่น แปรงหวีผม ตลับใส่นามบัตร ฯลฯ					
7. การ์ดอวยพรเนื่องในโอกาสต่าง ๆ ของทางบริษัท					
8. ข่าวสารรายเดือนที่บริษัทส่งให้ (Distributor Update)					
9. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					



37. ปัจจัยด้านเกี่ยวกับอุปกรณ์เสริม ที่มีอิทธิพลทำให้การดำเนินงานขายตรงของท่านประสบผลสำเร็จ

อุปกรณ์เสริม	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
1. อุปกรณ์ในการสาธิต (กระเป๋าสาธิต, ถ้วยกระเบื้อง, แปรง, กระจก ฯลฯ)					
2. อุปกรณ์เข้าสู่ธุรกิจ (คู่มือสมาชิก, ใบสมัคร, โบรชัวร์, แผ่นพับ, คู่มือแนะนำสินค้า ฯลฯ)					
3. อุปกรณ์เกี่ยวกับการบริหาร-การจัดการธุรกิจ (สมุดบันทึก, สมุดนัดหมาย, กระดาษเขียนโครงการ ฯลฯ)					
4. หีบห่อ-ภาชนะบรรจุสินค้า (กล่อง, ถุงใส่ของ, กระดาษห่อของ ฯลฯ)					
5. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					

#### ส่วนที่ 4 ข้อมูลที่เกี่ยวข้องกับปัญหาในการทำธุรกิจ บุคคล

38. ปัจจัยด้านส่วนประสมทางการตลาดต่อไปนี้ เป็นสาเหตุที่ทำให้การดำเนินธุรกิจของท่านประสบปัญหา มาก-น้อยเพียงใด

ปัจจัย	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีปัญหา
<b>1. ปัจจัยด้านส่วนผสมการตลาด</b>					
<b>1.1 ผลิตรภัณฑ์</b>					
- การเกิดอาการแพ้ต่อผลิตภัณฑ์					
- ความซ้ำซ้อนและยุ่งยากในขั้นตอนการใช้ผลิตภัณฑ์					
- ขนาดบรรจุของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดมีขนาดเดียวกัน ไม่มีให้เลือก					
- มีคู่แข่งที่เป็นผลิตภัณฑ์จำพวกเดียวกันมาก ในตลาดปัจจุบัน					
- สินค้ายังนำเข้ามาไม่ครบเหมือนในต่างประเทศ ทำให้เสียลูกค้าบางกลุ่มไป					
- อื่น ๆ โปรดระบุ.....					

1.2 ราคา					
- ราคาขายส่ง (wholesales) ที่ค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับ MLM ตัวอื่น ๆ					
- ราคาขายปลีก (Retails) ที่สามารถขายแบบมีส่วนลดได้ ทำให้มีการขายปลีกตัดราคากันเอง					
- อื่น ๆ โปรดระบุ.....					
1.3 การจัดจำหน่าย					
- ความไม่สะดวกในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของดาวนี้ ไลน์ที่อยู่ต่างจังหวัด					
- การส่งสินค้าผิดพลาด					
- การส่งสินค้าล่าช้า					
- การส่งสินค้าไม่ครบ					
- อื่น ๆ โปรดระบุ.....					

ปัจจัย	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีปัญหา
1.4 การส่งเสริมการตลาด					
- การจัดรายการส่งเสริมการขายของบริษัทมีน้อยครั้งเกินไป					
- การโฆษณา-ประชาสัมพันธ์ของทางบริษัทที่น้อยเกินไป					
- อุปกรณ์ส่งเสริมการขาย (แผ่นพับ, โปสเตอร์, เทปคลาสเซต ฯลฯ) มีราคาแพงเกินไป					
- การแจ้งข่าวสารของทางบริษัทล่าช้าเกินไป					
- การจัดประชุมอบรมของทางบริษัทมีน้อยเกินไป					
- การโฆษณา-ประชาสัมพันธ์ของบริษัท					

ไม่เป็นที่น่าสนใจ					
- คู่มือการส่งเสริมการขาย ไม่น่าสนใจ					
- อื่น ๆ โปรดระบุ.....					
<b>2. ปัจจัยด้านการดำเนินธุรกิจ</b>					
- อุปสรรคในการติดต่อกับออฟไลน์และ คาว์นไลน์					
- ความยากลำบากในการเชิญผู้มุ่งหวัง มาร่วมประชุม					
- มีเวลาไม่เพียงพอในการมาร่วมประชุม อบรม-สัมมนา					
- การทำงานบางครั้งต้องขอมซื้อสินค้า มาสต็อกไว้ก่อน					
- ต้องใช้เวลาในการทำธุรกิจมาก ไม่ค่อยมี เวลา					

ปัจจัย	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีปัญหา
- ต้องใช้เวลามากกว่าจะประสบความสำเร็จที่มั่นคง					
- ผู้แทนอิสระไม่มีคุณสมบัติที่ดี					
- มีค่าใช้จ่ายในการขายแต่ละครั้ง เช่น ค่า เดินทาง ค่าอาหาร ค่าอุปกรณ์สารพัด ฯลฯ					
- ผู้แทนจำหน่ายไม่ทำงานตามหน้าที่ให้ ครบ					
- ออฟไลน์ไม่ทำงานตามหน้าที่ให้ครบ					
- ไม่มีเวลาเข้าอบรมกับบริษัทผู้ขาย					
- มีลูกทีมไม่ขยัน ไม่กระตือรือร้น					
- มีคู่แข่งในธุรกิจนี้มาก					
- แผนการปันผลของบริษัทเข้าใจยาก					

- บริษัทให้การสนับสนุนด้านบริการ ต่างๆ ไม่ดีและไม่เพียงพอ					
- อื่น ๆ โปรดระบุ.....					
<b>3. ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ-สังคม และค่านิยม</b>					
- ภาวะเศรษฐกิจที่ตกต่ำทำให้กำลังซื้อลดลง					
- ทักษะคติที่ไม่ดีต่อระบบการตลาดแบบเครือข่าย (M.L.M.) ของคนไทย					
- เสี่ยงภาพพจน์ในวงสังคม					
- รายได้ไม่คุ้มกับรายจ่าย					
- อื่น ๆ โปรดระบุ.....					

39. เวลาที่ท่านเผชิญกับปัญหาในการดำเนินธุรกิจ ท่านติดต่อขอความช่วยเหลือจากใครมากที่สุด

	มากที่สุด	มาก	น้อย	น้อยที่สุด	ไม่มีผล
1. ออฟไลน์					
2. คาว์นไลน์					
3. ออฟไลน์ระดับบริหาร					
4. เจ้าหน้าที่ของบริษัท					
5. อื่น ๆ โปรดระบุ.....					

## ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นายคณัช ประดิษฐ์สุวรรณ
วัน เดือน ปี เกิด	26 กรกฎาคม 2510
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษาระดับชั้นมัธยมศึกษาตอนปลาย ที่ โรงเรียนประจำจังหวัด พิจิตร สำเร็จการศึกษาปริญญาตรีแพทยศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ เมื่อ พ.ศ. 2534 สำเร็จการศึกษาวุฒิบัตร ศัลยศาสตร์ออร์โธปิดิกส์ เมื่อ พ.ศ. 2538
ประวัติการทำงาน	ปี พ.ศ. 2535 – 2538 รับราชการแพทย์ประจำบ้าน ภาควิชาศัลยศาสตร์ ออร์โธปิดิกส์ คณะแพทยศาสตร์ มหาวิทยาลัย เชียงใหม่ ปี พ.ศ. 2538 – 2539 ศูนย์โรคกระดูกและข้อ ปี 2540 – ปัจจุบัน แพทย์ที่ปรึกษา โรงพยาบาล ราชเวช , โรงพยาบาล หริภุญชัยเมโมเรียล แพทย์ประจำ ศิริวัฒนาโพลีคลินิก, พิงก์พยอมโพลีคลินิก