

บทที่ 6

การสรุปผล อภิปรายผล และข้อเสนอแนะ

การศึกษา ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผลสำเร็จของผู้แทนจำหน่ายอิสระในระบบการตลาด ขายตรง แบบหลายชั้น :กรณีศึกษาผลิตภัณฑ์ นูสกิน จังหวัดเชียงใหม่ มีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษา ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผลสำเร็จและปัญหาของการดำเนินธุรกิจ โดยใช้ระบบการตลาดขายตรงแบบ หลายชั้นของผลิตภัณฑ์นูสกิน ในจังหวัดเชียงใหม่

สรุปผลการศึกษา

การศึกษาคั้งนี้ แบ่งการสรุปผลการศึกษาออกเป็นดังนี้

ส่วนที่ 1 : ข้อมูลทั่วไปของผู้ตอบแบบสอบถาม

จากการศึกษาพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามเป็นเพศหญิง ร้อยละ 62.0 เป็นเพศชาย ร้อยละ 38.0 ส่วนใหญ่มีอายุระหว่าง 20 – 30 ปี รองลงมามีอายุระหว่าง 31 – 40 ปี มากกว่าช่วงอายุอื่นๆ มีการศึกษาจบปริญญาตรี รองลงมา สูงกว่าปริญญาตรี มากกว่าการศึกษาระดับอื่นๆ มีสถานภาพ เป็นโสด รองลงมาสมรส ส่วนใหญ่มีอาชีพ ธุรกิจส่วนตัว มีรายได้จากอาชีพประจำ 15,001- 20,000 บาท ต่อเดือน รองลงมา 5,001 – 15,000 บาทต่อเดือน

ส่วนที่ 2 : ข้อมูลเกี่ยวกับประสบการณ์การดำเนินธุรกิจ นูสกินของผู้ตอบแบบ สอบถาม

ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เข้าร่วมดำเนินธุรกิจนูสกินมานาน 1 ปี – 2 ปี ลักษณะการทำงานในธุรกิจนูสกิน ทำเป็นงานเสริม ปัจจัยที่ทำให้เข้ามาเป็นผู้แทนจำหน่ายอิสระของนูสกิน เนื่องจาก สามารถซื้อสินค้าที่พอใจในราคาขายส่ง และ เชื่อถือในคุณภาพของสินค้ามากกว่าปัจจัย อื่นๆ ส่วนใหญ่ไม่เคยมีประสบการณ์ในการเป็นตัวแทนจำหน่ายอิสระ มีรายได้จากการดำเนิน ธุรกิจนูสกิน 1,001 – 5,000 บาทต่อเดือน รองลงมาต่อกว่า 1,000 บาทต่อเดือน ส่วนใหญ่มี ตำแหน่งในระดับผู้แทนจำหน่ายอิสระ วิธีการสร้างรายได้จากการดำเนินธุรกิจนูสกิน โดยการขาย ปลีก (กำไรส่วนต่าง 38-53%) วิธีสร้างทีมงาน โดยการเข้าพบผู้มุ่งหวังโดยตรงเพื่อแนะนำธุรกิจ รองลงมาวิธีหาผู้มุ่งหวังเข้าประชุมตามที่บริษัทจัดไว้ ส่วนใหญ่มีจำนวน คาว์นไลน์ ในทีมงาน

น้อยกว่า 10 คน รองลงมา 11 – 50 คน ใช้เวลาในการทำธุรกิจนุสกิน 5 – 10 ชั่วโมงต่อ 1 อาทิตย์ การนำเสนอโอกาสทางธุรกิจแก่ผู้มุ่งหวังในแต่ละเดือนโดยเฉลี่ย 1 – 10 คน ส่วนใหญ่เคยยื่นหนังสือแสดงความจำนง (L.O.I) เพื่อขึ้นเป็นผู้บริหารระยะเวลา 4 เดือน มีวิธีการขึ้นสู่ตำแหน่งผู้บริหาร โดยการทำคะแนนสะสม 25,000 คะแนน

ปัจจัยที่ทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามยังคงดำเนินธุรกิจนุสกินอยู่ ณ ปัจจุบัน ส่วนใหญ่คิดถึงสินค้าและใช้อยู่เป็นประจำ และเชื่อมั่นในศักยภาพของบริษัทว่าจะต้องเติบโตในอนาคตมากกว่าปัจจัยอื่นๆ

ส่วนที่ 3 ข้อมูลเกี่ยวข้องกับปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจนุสกิน

ผลการศึกษาพบว่า

ปัจจัยด้านการตลาดที่มีอิทธิพลทำให้การดำเนินธุรกิจนุสกินประสบความสำเร็จมีค่าเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับสำคัญมาก เมื่อพิจารณาแต่ละปัจจัยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญปัจจัยด้านการตลาดซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมากตามลำดับดังนี้ ผลผลิตภัณฑ์ ราคา สินค้า ช่องทางการตลาดแบบเครือข่าย การส่งเสริมการตลาดของบริษัท เมื่อจำแนกตามเพศ อายุ และ การศึกษา พบว่า แตกต่างกันตามอายุ และ การศึกษา แต่ไม่แตกต่างกันตามเพศ

ปัจจัยภายนอกอื่นๆที่มีอิทธิพลทำให้การดำเนินธุรกิจนุสกินประสบความสำเร็จ มีค่าเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับสำคัญมาก เมื่อพิจารณาแต่ละปัจจัยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญเศรษฐกิจที่ดีขึ้นของผู้บริโภคและสังคมความนิยมของผู้บริโภคมากกว่าปัจจัยอื่นๆ ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมาก เมื่อจำแนกตาม เพศ, อายุ และการศึกษาพบว่าแตกต่างกันตามอายุ และการศึกษา แต่ไม่แตกต่างกันตามเพศ

ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ที่มีอิทธิพลทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามประสบความสำเร็จ โดยรวมมีค่าเฉลี่ยในระดับสำคัญมาก เมื่อพิจารณาแต่ละปัจจัยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญเรื่อง เป็นสินค้าที่มีการรับประกันคุณภาพและผลการใช้และเป็นสินค้าที่มีคุณภาพดีเยี่ยม ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับความสำคัญมากที่สุด เมื่อจำแนกตามเพศ อายุ การศึกษา พบว่าแตกต่างกันตามอายุ และการศึกษา แต่ไม่แตกต่างกันตามเพศ

ปัจจัยด้านราคาที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จมีค่าเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับสำคัญมาก โดยปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุดคือ ราคาขายส่ง เมื่อจำแนกตามเพศ อายุ การศึกษาพบว่าแตกต่างกันตามอายุ แต่ไม่แตกต่างกันตามเพศ และการศึกษา

ด้านราคาการจำหน่ายปลีกสินค้า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ขายสินค้าในราคาสมาชิก (ราคาส่ง) และวิธีการชำระเงินส่วนใหญ่จะชำระเป็นเงินสด

ปัจจัยด้านการส่งเสริมการตลาดที่มีอิทธิพลทำให้การดำเนินธุรกิจประสบผลสำเร็จโดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมาก เมื่อพิจารณาแต่ละปัจจัยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อปัจจัยการส่งเสริมการขาย (ลด แลก แจก แถม) (Sale promotion) การส่งเสริมการขายด้านผู้แทนจำหน่าย (Sale Force) ซึ่งมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับความสำคัญมากที่สุด เมื่อจำแนกตามเพศ อายุ การศึกษา พบว่าแตกต่างกัน

ปัจจัยการส่งเสริมการขายด้านผู้แทนจำหน่ายที่มีอิทธิพลทำให้การดำเนินธุรกิจประสบผลสำเร็จมีค่าเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับสำคัญมาก เมื่อพิจารณาในรายละเอียดของปัจจัยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญปัจจัยที่มีอิทธิพลที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมากที่สุดคือ โบนัส รองลงมาคือ รางวัล และเมื่อจำแนกตามเพศ อายุ การศึกษา พบว่าแตกต่างกันอายุ การศึกษา แต่ไม่แตกต่างกันตามเพศ

ปัจจัยการส่งเสริมการขายด้านผู้บริหาร โภคที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจโดยรวมมีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมาก โดยปัจจัยที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมากที่สุด คือ ละครา เมื่อจำแนกตามเพศ อายุ และการศึกษา พบว่าแตกต่างกัน

ปัจจัยด้านบุคคลที่มีอิทธิพลทำให้ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ยังคงดำเนินธุรกิจส่วนบุคคล ปัจจุบัน มีค่าเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับสำคัญมาก เมื่อพิจารณาในรายละเอียดพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามให้ความสำคัญต่อคาวน์ไลน์ที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมากที่สุด และเมื่อจำแนกตามเพศ อายุ การศึกษา พบว่าแตกต่างกัน

ปัจจัยด้านคุณสมบัติของผู้แทนจำหน่ายอิสระที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จ มีค่าเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับสำคัญมาก เมื่อพิจารณาในรายละเอียดของปัจจัยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อคุณสมบัติแทนจำหน่ายด้านมีความเชื่อมั่น (Royalty) ในตัวผลิตภัณฑ์และบริษัท ที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมากที่สุด เมื่อจำแนกตามเพศ อายุ การศึกษา พบว่าแตกต่างกัน

ปัจจัยด้านงานหรือหน้าที่ที่ผู้แทนจำหน่ายอิสระควรปฏิบัติที่มีอิทธิพลต่อการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ มีค่าเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับสำคัญมากที่สุด เมื่อพิจารณาในรายละเอียดของปัจจัย ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญ เรื่อง หมั่นฝึกฝนและหาความรู้เพิ่มเติมเพื่อเพิ่มทักษะการทำงาน (Learning) อยู่ตลอดเวลา มากกว่าปัจจัยอื่นๆ มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมากที่สุด เมื่อจำแนกตามเพศ อายุ และการศึกษา พบว่าแตกต่างกัน

ปัจจัยด้านงานหน้าที่ในฐานะของอัฟไลน์ที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของธุรกิจ มีค่าเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับสำคัญมาก เมื่อพิจารณาในรายละเอียดของปัจจัยผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อหน้าที่อัฟไลน์ ในการทำหน้าที่สอนและฝึกอบรมความรู้ไลน์ ที่มีค่าเฉลี่ยในระดับสำคัญมากที่สุด เมื่อจำแนกตามเพศ อายุ และการศึกษา พบว่าแตกต่างกันตามเพศ อายุ แต่ไม่แตกต่างกันตามระดับการศึกษา

ปัจจัยด้านความสำคัญของวิธีการที่มีอิทธิพลทำให้การดำเนินธุรกิจประสบผลสำเร็จ มีค่าเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับสำคัญมากที่สุด เมื่อพิจารณาในรายละเอียดของปัจจัยผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อวิธีการในการดำเนินธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จนั้น ผู้ดำเนินธุรกิจจะต้องเคยใช้สินค้าที่ตนเองขาย และเชื่อมั่นว่าสินค้านั้นดีเยี่ยมมากกว่าปัจจัยอื่นๆ ที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมากที่สุด เมื่อจำแนกตามเพศ อายุ และการศึกษา

ปัจจัยด้านวิธีการที่ผู้แทนจำหน่ายควรกระทำที่มีอิทธิพลทำให้ธุรกิจประสบผลสำเร็จมีค่าเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับสำคัญมาก เมื่อพิจารณาในรายละเอียดของวิธีการ ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญต่อวิธีการจัดประชุมกลุ่มย่อยเพื่อแนะนำโอกาสทางธุรกิจ และผลิตภัณฑ์ ที่มีค่าเฉลี่ยมากที่สุด และเมื่อจำแนกตามเพศ อายุ และการศึกษา พบว่า แตกต่างกันตามอายุ การศึกษา แต่ไม่แตกต่างกันตามเพศ

การให้บริการสนับสนุนผู้แทนจำหน่ายที่มีอิทธิพลทำให้การดำเนินธุรกิจประสบผลสำเร็จมีค่าเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับสำคัญมาก เพื่อพิจารณาในรายละเอียดของปัจจัยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญในการฝึกอบรมผู้แทนจำหน่ายทั้งใหม่และเก่าที่มีประสิทธิภาพ ที่มีค่าเฉลี่ยในระดับความสำคัญมากที่สุด เมื่อจำแนกตามเพศ อายุ และการศึกษา แตกต่างกันตามอายุ และการศึกษา แต่ไม่แตกต่างกันตามเพศ

ปัจจัยการให้บริการสนับสนุนด้านผู้แทนจำหน่ายของบริษัทที่มีอิทธิพลให้การดำเนินธุรกิจประสบผลสำเร็จ มีค่าเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับสำคัญมากที่สุด เมื่อพิจารณาในรายละเอียดของปัจจัยพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับสำคัญมากกับบริการรับคืนและแลกเปลี่ยนสินค้า มากกว่าปัจจัยอื่นๆ เมื่อจำแนกตาม เพศ อายุ และการศึกษา ไม่แตกต่างกัน

ด้านเอกสารคู่มืออุปกรณ์ส่งเสริมการขายและฝึกอบรมของบริษัทที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจ มีค่าเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับสำคัญมาก เมื่อพิจารณาในรายละเอียดของปัจจัยพบว่า ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับคู่มือดำเนินธุรกิจ (เล่มปกแข็งที่ได้รับเมื่อสมัครเป็นสมาชิก) ที่มีค่าเฉลี่ยในระดับสำคัญมากที่สุด เมื่อจำแนกตามเพศ อายุ และการศึกษา พบว่าแตกต่างกันตามเพศ และอายุ แต่ไม่แตกต่างกันตามระดับการศึกษา

ด้านอุปกรณเสริมที่มีอิทธิพลในการดำเนินงานขายตรงประสบผลสำเร็จ มีค่าเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับสำคัญมาก เมื่อพิจารณาในรายละเอียดพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่ให้ความสำคัญกับอุปกรณ์เข้าสู่ธุรกิจ (คู่มือสมาชิก ใบสมัคร โปรซ์ัวร์ แผ่นพับ คู่มือแนะนำสินค้าต่างๆ ที่มีค่าเฉลี่ยในระดับสำคัญมาก เมื่อจำแนกตามเพศ อายุ การศึกษา พบว่าแตกต่างกัน

ส่วนที่ 4 ข้อมูลเกี่ยวกับปัญหาในการทำธุรกิจ บุคลิก

ผลการศึกษาพบว่า

ปัจจัยด้านส่วนประสมการตลาดด้านผลิตภัณฑ์ที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่คิดว่าเป็นสาเหตุที่ทำให้การดำเนินงานธุรกิจประสบปัญหา มีค่าเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับปัญหามาก เมื่อพิจารณาในรายละเอียดของปัจจัยพบปัญหา คือ มีคู่แข่งที่เป็นผลิตภัณฑ์จำพวกเดียวกันมากในตลาด เป็นปัญหาที่พบมากกว่าปัญหาอื่นๆ ที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปัญหามาก เมื่อจำแนกตามเพศ อายุ และการศึกษา พบว่า แตกต่างกันตามอายุ การศึกษา แต่ไม่แตกต่างกันตามเพศ

ปัจจัยด้านส่วนผสมทางการตลาดด้านราคาที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่คิดว่าเป็นสาเหตุทำให้การดำเนินงานธุรกิจประสบปัญหา มีค่าเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับปัญหามาก เมื่อพิจารณาในรายละเอียดของปัจจัยพบว่า ราคาขายปลีก (Retail) ที่สามารถขายแบบมีส่วนลด ทำให้มีการขายปลีกตัดราคากันเอง ที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปัญหามาก เมื่อจำแนกตามเพศ อายุ และการศึกษาพบว่าแตกต่างกันตามอายุ แต่ไม่แตกต่างกันตามเพศ และการศึกษา

ปัจจัยด้านส่วนผสมทางการตลาดด้านการจัดจำหน่ายที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่คิดว่าเป็นสาเหตุทำให้การดำเนินงานธุรกิจประสบปัญหา มีค่าเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับปัญหาน้อย เมื่อพิจารณาในรายละเอียดของปัจจัยพบว่า ปัญหาความไม่สะดวกในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของดาวนไลน์ที่อยู่ต่างจังหวัด ที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปัญหามาก เมื่อจำแนกตามเพศ อายุ และการศึกษา ไม่แตกต่างกัน

ปัจจัยด้านส่วนผสมทางการตลาดด้านการส่งเสริมการตลาดที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่คิดว่าเป็นสาเหตุทำให้การดำเนินงานธุรกิจประสบปัญหา มีค่าเฉลี่ยโดยรวมโดยอยู่ในระดับปัญหามาก เพื่อพิจารณาในรายละเอียดของปัจจัยพบว่า ปัญหาการจัดรายการส่งเสริมการขายของบริษัทมีน้อยครั้งเกินไป ที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปัญหามาก เมื่อจำแนกตามเพศ อายุ การศึกษา พบว่าไม่แตกต่างกันตามเพศ แต่แตกต่างกันตามอายุ และการศึกษา

ปัจจัยด้านการดำเนินธุรกิจที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่คิดว่าเป็นสาเหตุทำให้การดำเนินธุรกิจประสบปัญหา มีค่าเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับปัญหามาก เมื่อพิจารณาในรายละเอียดของปัจจัยพบว่าปัญหาความยากลำบากในการเชื่อเชิญผู้มุ่งหวังมาร่วมประชุม ที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปัญหามาก เมื่อจำแนกตามเพศ อายุ และการศึกษา พบว่าแตกต่างกันตามเพศ อายุ และการศึกษา

ปัจจัยด้านเศรษฐกิจ สังคม และค่านิยม ที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่คิดว่าเป็นสาเหตุทำให้การดำเนินธุรกิจประสบปัญหา มีค่าเฉลี่ยโดยรวมอยู่ในระดับปัญหามาก เมื่อพิจารณาในรายละเอียดของปัจจัยพบว่า ปัญหาภาวะเศรษฐกิจตกต่ำทำให้กำลังซื้อลดลง ที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับปัญหามากที่สุด เมื่อจำแนกตามเพศ อายุ และการศึกษา พบว่าแตกต่างกันตามเพศ อายุ และการศึกษา

จากการศึกษาพบว่าในการดำเนินธุรกิจเวลาที่เผชิญกับปัญหาบุคคลที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่จะติดต่อขอความช่วยเหลือจะติดต่อกับอินเทอร์เน็ต ที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมากที่สุด เมื่อพิจารณาตามเพศ อายุ และการศึกษา พบว่าแตกต่างกันตามอายุ แต่ไม่แตกต่างกันตามเพศ และการศึกษา

การอภิปรายผล

ในการศึกษาปัจจัยที่มีอิทธิพลต่อผลสำเร็จของผู้แทนจำหน่ายอิสระในระบบการตลาดขายตรง แบบหลายชั้น : กรณีศึกษาผลิตภัณฑ์สุขภาพ จังหวัดเชียงใหม่ ใช้ทฤษฎีและแนวคิดด้านโมเดลพฤติกรรมผู้บริโภคและทฤษฎีส่วนประสมทางการตลาด แนวความคิดเคลื่อนที่กลับทางการตลาดแบบหลายชั้น

ทฤษฎีโมเดลพฤติกรรมผู้บริโภคประกอบด้วย ปัจจัยภายนอกด้านการตลาดและปัจจัยภายนอกด้านอื่นๆ จากการศึกษาพบว่าปัจจัยภายนอกด้านการตลาดทุกตัวมีอิทธิพลต่อความสำเร็จของธุรกิจสุขภาพ โดยเฉพาะตัวผลิตภัณฑ์ สำหรับปัจจัยภายนอกอื่นๆ ได้แก่ปัจจัยด้านวัฒนธรรม ซึ่งพบว่าการยอมรับของผู้บริโภคต่อการตลาดแบบเครือข่ายและในด้านของกฎหมาย ส่วนใหญ่ผู้ตอบแบบสอบถามไม่ต้องยุ่งยากเกี่ยวกับภาษีและไม่ต้องเสียภาษี ด้านเศรษฐกิจพบว่าเศรษฐกิจที่ดีขึ้นของผู้บริโภคจะมีผลต่อการซื้อของผู้บริโภคเพิ่มมากขึ้น

ปัจจัยด้านสังคมพบว่าพรรคพวกเพื่อนฝูงทำกันเยอะ พบตัวอย่างจากผู้ที่ทำธุรกิจนี้แล้วประสบผลสำเร็จ สังคมความนิยมของผู้บริโภค การยอมรับของผู้บริโภคเกี่ยวกับการตลาดแบบ MLM มีอิทธิพลในระดับมาก

สำหรับปัจจัยภายในด้านปัจจัยส่วนบุคคลพบว่าปัจจัยต่างๆ ที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จของสุขภาพแตกต่างกันตาม เพศ อายุ และการศึกษา

ปัจจัยด้านจิตวิทยาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เห็นว่ามีโอกาสทำรายได้สูง ต้องการความก้าวหน้า เห็นตัวอย่างจากผู้ที่ทำธุรกิจนี้แล้วประสบความสำเร็จและต้องการมีรายได้ และเชื่อถือในคุณภาพของสินค้า

จากการศึกษาพบว่าวิธีการที่ผู้ตอบแบบสอบถามส่วนใหญ่เห็นว่ามีผลต่อการเจริญเติบโตของการดำเนินธุรกิจคือ ผู้ดำเนินธุรกิจจะต้องเคยใช้สินค้าที่ตนเองขายและเชื่อมั่นว่าสินค้านั้นดีเยี่ยม และผู้ดำเนินธุรกิจต้องมีความรู้ลึกว่าการขาย การแนะนำสินค้าเป็นหน้าที่อันสูงส่ง พร้อมทั้งมีการจัดตั้งระบบแสวงหาสมาชิกและระบบบ่มเพาะนักขายที่ดี ตลอดจนมีการจัดอบรมและให้ความช่วยเหลือที่ดีเยี่ยม ซึ่งตรงกับทฤษฎีเคล็ดลับการเจริญเติบโตที่น่าตกใจของการตลาดขายตรงแบบหลายชั้น โดยธานี ปิติสุข

วิธีการที่ผู้ตอบแบบสอบถามเลือกกระทำมากที่สุดในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จก็คือ การจัดประชุมกลุ่มย่อย แนะนำโอกาสทางธุรกิจ และสาริคมผลิตภัณฑ์ (Home Patty) จากการศึกษาค้นคว้าพบว่าวิธีการดำเนินธุรกิจนุสกิน ให้ประสบความสำเร็จนั้นจะต้องประกอบด้วย ปัจจัยสำคัญ 2 ประการ คือ โอกาสทางธุรกิจและสินค้าที่มีคุณภาพ เป็นหัวใจหลัก

ระบบขายตรงแบบหลายชั้นคือระบบการขายสินค้าที่เปลี่ยนลูกค้ามาเป็นผู้จำหน่ายพุดต่างๆ ก็หมายความว่า ก่อนหน้าที่ผู้จำหน่ายจะกระโดดเข้ามาเป็นผู้ขายนั้น เขาจะต้องใช้สินค้าของบริษัทมาแล้ว และเกิดความรู้สึกพึงพอใจในสินค้า จึงคิดที่จะแนะนำสินค้าต่อญาติมิตร ดังนั้น หากสินค้าไม่มีคุณภาพ ตัวผู้จำหน่ายเองก็คงไม่ชอบ เมื่อไม่ชอบก็จะไม่แนะนำ เมื่อไม่แนะนำลูกค้า การขายตรงแบบหลายชั้นก็จะหยุดชะงักเพียงเท่านั้น พบว่าส่วนใหญ่ปัจจัยที่ทำให้ประสบความสำเร็จคือ ผู้แทนจำหน่ายต้องเป็นผู้ที่เคยใช้สินค้าตัวนั้นมาก่อน

ข้อค้นพบ

จากการศึกษาพบว่าผู้ตอบแบบสอบถามที่เข้าร่วมธุรกิจนุสกินมีทั้งเพศชายและเพศหญิง มีอายุตั้งแต่ต่ำกว่า 20 ปี ถึง 51 ปีขึ้นไป มีการศึกษาทุกระดับการศึกษา และมีทุกสภาพสมรส มีทุกอาชีพ มีรายได้จากอาชีพประจำต่ำกว่า 5,000 – 25,000 บาทต่อเดือน ระยะเวลาเข้าร่วมธุรกิจนุสกินมาตั้งแต่ 6 เดือน ถึง 2 ปี ขึ้นไป โดยทำเป็นอาชีพเสริม มีตำแหน่งในระดับผู้แทนจำหน่ายอิสระ มีรายได้จากการประกอบธุรกิจนุสกินตั้งแต่ต่ำกว่า 1,000-50,000 บาท ต่อเดือน

ปัจจัยด้านการตลาดที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จธุรกิจนุสกิน ทุกตัวมีอิทธิพลต่อความสำเร็จ โดยลำดับท้ายสุด คือเรื่องของราคา วิธีการสร้างรายได้จากการดำเนินธุรกิจนุสกินจะใช้วิธีการสร้างทีมงานน้อยกว่าวิธีอื่น วิธีการสร้างทีมงานที่ทำน้อยที่สุดคือ จัดตั้งศูนย์เพื่อประชุมและฝึกอบรมทีมงาน ราคาจัดจำหน่ายของสินค้านุสกินที่ผู้ตอบแบบสอบถามใช้น้อยที่สุดคือ ราคาปลีกที่บริษัทกำหนดไว้ ส่วนใหญ่ไม่เคยใช้บัตร ATM ในการชำระเงิน วิธีการส่งเสริมการตลาดที่มีอิทธิพลต่อผลสำเร็จน้อยที่สุด ก็คือ การโฆษณาในสื่อต่างๆ

ปัจจัยด้านคุณสมบัติที่ผู้แทนจำหน่ายอิสระควรทำคือมีการลอกเลียนแบบอย่างของความ สำเร็จและศึกษาหาประสบการณ์ใหม่ๆ เสมอ มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับน้อย

ปัจจัยด้านการบริการที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จที่มีค่าเฉลี่ยอยู่ในระดับมีผลน้อย คือ สิ่งช่องทางโทรศัพท์หรือแฟกซ์โดยวิธีโอนเงิน สิ่งช่องทางโทรศัพท์หรือแฟกซ์โดยชำระเงินสดเมื่อ รับประทานภัณฑ์ สิ่งช่องทางไปรษณีย์ บริการส่งเอกสารผ่านเครื่องแฟกซ์ อินเทอร์เน็ตเว็บไซต์ ให้เช่า ศูนย์ประชุม นามบัตร ของจดหมายและกระดาษหัวจดหมายธุรกิจ

ด้านเอกสารคู่มืออุปกรณ์เสริมที่มีอิทธิพลต่อความสำเร็จที่มีค่าเฉลี่ยระดับน้อย คือ สินค้า เบ็ดเตล็ด เช่น แปรงหวีผม คลิปใส่นามบัตร การ์ดอวยพรเนื่องในโอกาสต่างๆ ของทางบริษัท ข่าวด ารรายเดือนที่บริษัทส่งให้ (Distributor Update) อุปกรณ์เกี่ยวกับการบริหาร การจัดการธุรกิจ (สมุดบันทึก, สมุดนัดหมาย, กระดาษเขียนโครงการ ฯลฯ) ีบห่อภาชนะบรรจุสินค้า (กล่องใส่ ของ, กระดาษห่อของ ฯลฯ)

ปัจจัยด้านส่วนประสมการตลาดพบปัญหาตามลำดับดังนี้ ด้านผลิตภัณฑ์ มีคู่แข่ง ที่เป็นผลิตภัณฑ์จำพวกเดียวกันมากในตลาด สินค้าเข้ามาไม่ครบเหมือนในต่างประเทศทำให้ เสียลูกค้าบางกลุ่มไป การเกิดอาการแพ้ต่อผลิตภัณฑ์ ความซ้ำซ้อนและยุ่งยากในขั้นตอนการใช้ ผลิตภัณฑ์ และขนาดบรรจุของผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดมีขนาดเดียวกัน ไม่มีให้เลือก

ด้านราคาพบว่า ราคาขายส่ง (Wholesales) ที่ค่อนข้างสูงเมื่อเทียบกับ MLM ตัวอื่นๆ ราคา ขายปลีก (Retails) ที่สามารถขายแบบมีส่วนลดได้ทำให้มีการขายปลีกตัดราคากันเอง

ด้านช่องทางการจัดจำหน่ายพบว่าความไม่สะดวกในการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของควาน์ไลน์ที่ อยู่ต่างจังหวัด

ด้านการส่งเสริมการตลาด การจ้ดรายการส่งเสริมการขายของบริษัทมีน้อยเกินไป อุปกรณ์ ส่งเสริมการขาย (แผ่นพับ, โบรชัวร์, เทปคลาสเซท, ฯลฯ) มีราคาแพงเกินไป การโฆษณาประชาสัมพันธ์ของบริษัทมีน้อยเกินไป การโฆษณาประชาสัมพันธ์ของบริษัทไม่เป็นที่น่าสนใจ

ด้านการดำเนินธุรกิจ ความยากลำบากในการเชื่อเชิญผู้มุ่งหวังมาร่วมประชุม การทำงาน บางครั้งต้องขอมซื้อสินค้ามาสต็อกไว้ก่อน แผนบินผลของบริษัทเข้าใจยาก ต้องใช้เวลานานกว่า จะประสบความสำเร็จที่มั่นคง มีคู่แข่งในธุรกิจนี้มาก มีลูกทีมไม่ขยันไม่กระตือรือร้น ไม่มีเวลาเข้า อบรมกับบริษัท ออฟไลน์ไม่ทำงานตามหน้าที่ให้ครบ ผู้แทนจำหน่ายไม่ทำงานตามหน้าที่ให้ครบ มีเวลาไม่เพียงพอมาร่วมประชุมอบรมสัมมนา

ด้านเศรษฐกิจสังคม และค่านิยมพบว่าภาวะเศรษฐกิจทำให้คำสั่งซื้อลดลงและทัศนคติที่ไม่ ดีต่อระบบการตลาดแบบเครือข่าย (MLM) ของคนไทย

ข้อเสนอแนะ

ในการที่จะทำการตลาดขายตรงแบบหลายชั้นให้ประสบผลสำเร็จควรพิจารณาถึงปัจจัยต่างๆ ที่มีอิทธิพลต่อผลสำเร็จและแก้ไขปัญหาทุกปัญหาที่เกิดขึ้น ไม่ว่าจะเป็นปัญหามากหรือน้อย และควรส่งเสริมปัจจัยที่มีอิทธิพลในการดำเนินธุรกิจ MLM ให้มากขึ้น

สำหรับปัจจัยด้านการตลาดที่ควรให้ความสำคัญมากที่สุดก็คือ ด้านผลิตภัณฑ์ โดยเฉพาะในเรื่องของคุณภาพของสินค้าและการรับประกันคุณภาพ

ควรส่งเสริมให้มีการสร้างรายได้โดยการสร้างทีมงานให้มากขึ้นและมากกว่าวิธีอื่นๆ

สำหรับด้านการส่งเสริมการตลาด ควรให้ความสำคัญด้านวิธีการส่งเสริมการขายด้านผู้บริโภคร (Sale Promotion) และการส่งเสริมด้านผู้แทนจำหน่าย (Sale Force) ให้มากขึ้นและให้เหมาะสมตรงกับความต้องการ

สำหรับการส่งเสริมด้านผู้แทนจำหน่ายควรเพิ่มวิธีการด้านโบนัสและรางวัล และเพิ่มการส่งเสริมการขายด้านผู้บริโภครโดยใช้วิธีการด้านการลดราคา แจกของตัวอย่าง มีของแถม มากกว่าวิธีอื่นเพื่อจูงใจในการทำงาน

สำหรับด้านคุณสมบัติของตัวแทนจำหน่าย ทางบริษัทควรจะชี้แจงและอบรมให้มากขึ้นในด้านทัศนคติที่ดีต่อธุรกิจ ให้มีความเชื่อมั่น ในผลิตภัณฑ์และบริษัท ส่งเสริมให้มีความกระตือรือร้นในการทำธุรกิจ รักษาสัญญาในการทำธุรกิจ โดยทำการลอกเลียนแบบอย่างของความสำเร็จและการศึกษาหาประสบการณ์ใหม่ๆ สม่ำเสมอ ตามลำดับ

ควรจะมีงานหรือหน้าที่ของผู้แทนจำหน่ายอิสระที่ควรกระทำและย้ำเตือนให้ หมั่นฝึกฝนและหาความรู้เพิ่มเติมเพื่อเพิ่มทักษะการทำงานอยู่ตลอดเวลา โดยเฉพาะในด้านการแนะนำผลิตภัณฑ์เพื่อให้มีลูกค้าปลีกมากๆ ฝึกอบรมและสอนให้สมาชิกมีความพร้อมที่จะขึ้น L.O.I เพื่อก้าวขึ้นสู่ตำแหน่งผู้นำ

การฝึกอบรมควรมีการจัดฝึกอบรมย่อยเพื่อแนะนำโอกาสทางธุรกิจและผลิตภัณฑ์ให้มากกว่าด้านอื่นๆ โดยเฉพาะจัดฝึกอบรมผู้แทนจำหน่ายทั้งใหม่และเก่าเพราะจะเป็นการช่วยให้การดำเนินธุรกิจประสบผลสำเร็จ

สำหรับปัญหาด้านผลิตภัณฑ์ที่ควรแก้ไขคือ ควรเพิ่มบรรจุภัณฑ์ที่มีขนาดให้เลือกพร้อมทั้งคำแนะนำชี้แจงเกี่ยวกับขั้นตอนการใช้ผลิตภัณฑ์ให้ชัดเจนในลำดับแรก

สำหรับด้านราคาบริษัทควรให้ความสนใจราคาขายปลีก โดยบริษัทน่าจะอบรมและปลูกฝังในเรื่องจรรยาบรรณของนักขายที่ดีให้แก่ผู้แทนจำหน่าย โดยอบรมให้ผู้แทนจำหน่าย จำหน่ายปลีกสินค้าในราคาที่บริษัทกำหนด ซึ่งเป็นมาตรฐานเดียวกัน

ด้านการจัดจำหน่าย ควรมีการตรวจสอบและเข้มงวดในการส่งสินค้าไม่ให้ผิดพลาดล่าช้า และไม่ครบในการจัดส่ง

การส่งเสริมการตลาดควรแก้ไขปัญหาในเรื่องการจัดรายการส่งเสริมการขายและการโฆษณา โดยจัดให้มีมากขึ้นและน่าสนใจมากขึ้น

สำหรับอุปกรณ์ด้านการส่งเสริมการขายควรตั้งราคาที่ไม่แพงเกินไป และเหมาะสม ควรมีการแจ้งข่าวสาร การจัดประชุมอบรมให้ทราบ โดยทั่วกันก่อนเวลา และอย่างสม่ำเสมอ

สำหรับปัญหาในเรื่องการดำเนินธุรกิจที่ควรปรับปรุงในลำดับแรกคือ คุณสมบัติและหน้าที่ของผู้แทนจำหน่ายอิสระ โดยชี้แจงด้านคุณสมบัติที่ดีของผู้แทนจำหน่าย และการทำหน้าที่ของผู้แทนจำหน่ายอิสระให้เข้าใจและปฏิบัติตามได้

สำหรับปัญหาในเรื่องสังคม ค่านิยม ในด้านทัศนคติที่ไม่ดีต่อธุรกิจ MLM ภาพพจน์ในวงสังคมและรายได้ไม่คุ้มกับรายจ่าย ควรจะมีการโฆษณาและการประชาสัมพันธ์ให้ผู้ที่เกี่ยวข้องและผู้สนใจได้เข้าใจและทราบด้านนโยบายและวิธีการที่แท้จริงของบริษัท

นอกจากนี้ควรมีคู่มือในการใช้ผลิตภัณฑ์ที่ชัดเจนง่ายต่อการเข้าใจพร้อมทั้งมีข้อมูลที่ครบถ้วนสมับ เพื่อการบริการลูกค้าได้ถูกต้องและรวดเร็วและทันการณ์