

ภาคผนวก ก แบบสัมภาษณ์

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

แบบสัมภาษณ์

เรื่อง “ปัญหาของการจัดการการขายผลิตภัณฑ์อาหารเสริมสุขภาพที่ใช้ระบบการขายโดยตรง
ในประเทศไทย”

จัดทำโดย

นายสุรพงษ์ เจริญชัย นักศึกษาปริญญาโท รหัส 3795185 คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัย
เชียงใหม่

คำชี้แจง

แบบสัมภาษณ์นี้จัดทำขึ้น เพื่อศึกษาปัญหาของการจัดการการขายผลิตภัณฑ์อาหารเสริมสุขภาพที่ใช้ระบบการขายโดยตรงในประเทศไทย ข้อมูลและความคิดเห็นใดๆที่ปรากฏในแบบสัมภาษณ์นี้จะนำไปใช้ประโยชน์เพื่อการศึกษาเท่านั้น โดยจะนำไปใช้ประกอบการศึกษาวิชา “การค้นคว้าแบบอิสระ” ของนักศึกษาระดับปริญญาโท คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ผู้จัดทำขอขอบคุณที่ให้ความอนุเคราะห์ในการสัมภาษณ์เป็นอย่างดี

เกี่ยวกับแบบสัมภาษณ์

- 1.ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมสุขภาพ หมายถึง ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารตามความหมายของสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา กระทรวงสาธารณสุข
- 2.พนักงานขาย หมายถึง ผู้แทนจำหน่ายอิสระ
- 3.แบบสัมภาษณ์นี้แบ่งออกเป็น 3 ส่วน คือ
 - ส่วนที่ 1 ข้อมูลเบื้องต้น
 - ส่วนที่ 2 ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์อาหารเสริมสุขภาพ
 - ส่วนที่ 3 การจัดการขาย

14.นอกเหนือจากการจ่ายค่าตอบแทนดังกล่าวในข้อที่ 13. บริษัทฯมีการให้ผลตอบแทนงูใจแก่พนักงานขายในรูปแบบอื่นใดอีกบ้าง

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ส่วนที่ 2. ข้อมูลเกี่ยวผลิตภัณฑ์อาหารเสริมสุขภาพ.

1 ปัจจุบัน “ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร” จัดเป็นอาหารมีวัตถุประสงค์พิเศษ ตามประกาศกระทรวงสาธารณสุข ฉบับที่ 90 (พ.ศ.2528) ซึ่งต้องได้รับอนุญาตก่อนจึงจะดำเนินการผลิตหรือนำหรือสั่งเข้ามาในราชอาณาจักรได้ ในทรรศนะของท่าน การควบคุมของทางราชการในเรื่องนี้เหมาะสมหรือไม่อย่างไร และทางบริษัทฯประสบปัญหาในเรื่องการขออนุญาตหรือไม่ อย่างไร ?

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

2. ท่านคิดว่าผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเป็นสินค้าที่เหมาะสมที่จะจำหน่ายผ่านระบบการขายโดยตรงหรือไม่? เพราะเหตุใด?

() เหมาะสม () ไม่เหมาะสม

เพราะ.....
.....
.....
.....
.....
.....

2.บริษัทมีการกำหนดจำนวนพนักงานขายที่เหมาะสมหรือไม่? ()มี () ไม่มี

กรณี “มี” บริษัทฯ กำหนดอย่างไร? จำนวนเท่าใด?.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

กรณี “ไม่มี” บริษัทฯทราบได้อย่างไรว่า จำนวนพนักงานขายที่มีอยู่เพียงพอหรือไม่ หรือบริษัทควร会增加จำนวนพนักงานขายเมื่อใด?.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

3. (ก).บริษัทประสบปัญหาเรื่อง “อัตราการหมุนเวียนของพนักงานขาย” หรือไม่ อย่างไร?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

(ข).บริษัทมีอัตราการหมุนเวียนของพนักงานขายเท่าใด? อัตราการหมุนเวียนของพนักงานขายของบริษัทสูงหรือต่ำเกินไปหรือไม่ อย่างไร?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

8. พนักงานขายของบริษัทฯ มีโอกาสที่จะก้าวหน้าในอาชีพการขายอย่างไรบ้าง?

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

9. ในทรรศนะของท่าน เพราะเหตุใดบุคคลโดยทั่วไปจึงสมัครเข้ามาเป็นพนักงานขายโดยตรงของบริษัทฯ ? (กรณีตอบมากกว่า 1 ข้อ กรุณาเรียงลำดับ)

- () ต้องการงานที่อิสระ
- () ต้องการงานที่สามารถเลือกเวลาทำงานได้
- () ต้องการงานที่ท้าทาย
- () ต้องการโอกาสที่จะประสบความสำเร็จ โดยไม่ต้องมีประสบการณ์มาก่อนมากนัก
- () ต้องการอาชีพประจำ
- () ต้องการรายได้พิเศษ
- () ต้องการซื้อสินค้าใช้เอง
- () อื่น ๆ ระบุ.....

10. ในทรรศนะของท่าน พนักงานขายอาจประสบความสำเร็จในการเสนอขาย เพราะขาดความรู้ความเข้าใจในด้านต่าง ๆ ด้านใดบ้าง (กรณีตอบมากกว่า 1 ข้อ กรุณาเรียงลำดับ)

- () ขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับตัวสินค้าหรือบริการที่ตนเสนอขายอย่างแท้จริง
- () ขาดความรู้ความเข้าใจเกี่ยวกับนโยบายและข้อมูลต่างๆ ของบริษัทฯ
- () ขาดความรู้และข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าและบริการของคู่แข่ง
- () ขาดความรู้และข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้า
- () พนักงานขายไม่สามารถสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า
- () พนักงานขายขาดการติดตามการเสนอขายอย่างใกล้ชิด
- () พนักงานขายขาดเทคนิคการขายที่ดี
- () อื่น ๆ ระบุ.....

13. บริษัทฯ มีวัตถุประสงค์ในการฝึกอบรมอย่างไรบ้าง และวัตถุประสงค์ดังกล่าวเป็นวัตถุประสงค์
ใช้สำหรับการฝึกอบรมในระดับใด (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

วัตถุประสงค์ของการฝึกอบรม	พนักงานขายใหม่	พนักงานขาย ปัจจุบัน
() เพื่อให้สามารถปฏิบัติงานขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ () เพื่อการแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่ () เพื่อเพิ่มผลงาน () เพื่อสร้างแรงจูงใจแก่พนักงานขาย () เพื่อลดอัตราการเข้าออกของพนักงานขาย () เพื่อเสริมสร้างขวัญและกำลังใจในการทำงาน () เพื่อการปรับปรุงความสัมพันธ์กับลูกค้า () เพื่อวัตถุประสงค์อื่นๆ ที่มีความจำเป็นเฉพาะเรื่อง ระบุ.....		

14. ท่านคิดว่าข้อใดบ้างต่อไป นี้ที่มีความสำคัญต่อการเพิ่มประสิทธิภาพของพนักงานขาย

	สำคัญมาก	สำคัญ	ไม่สำคัญ
1. การมีเป้าหมายที่แน่นอนให้ (กำหนดยอดขายแต่ละรอบเลย)			
2. มีการอบรมการขายให้			
3. มีเครื่องมือสำหรับสาธิตให้			
4. ให้ผลตอบแทนสูงกว่าบริษัทอื่น			
5. มีการประกาศเกียรติคุณ			
6. มีรางวัลพิเศษให้			
7. บริษัทมีนโยบายที่แน่นอนเกี่ยวกับสินค้าที่จำหน่าย			
8. บริษัทมีความรับผิดชอบต่อนักงานขายและสินค้า			
9. บริษัทมีนโยบายรับประกันความพึงพอใจในสินค้า			
10. มีการโฆษณาผ่านสื่อต่าง			
11. อื่น ๆ			
.....			
.....			

18. ในการจัดการการขาย บริษัทฯประสบปัญหาต่อไปนี้อย่างไรบ้าง?

	มาก	น้อย	ไม่มีปัญหา
1. สมาชิกไม่ชอบงานขายอย่างแท้จริง			
2. ขาดแคลนผู้จำหน่ายตรงรายใหม่ ๆ			
3. มีปัญหาการแข่งตัวผู้สมัคร			
4. ผู้สมัครจำหน่ายสินค้าหลายบริษัทฯ			
5. มีพนักงานขายจำนวนมากแต่ผลงานน้อยมาก			
6. พนักงานขายที่มีอยู่ไม่ค่อยมีเทคนิคและคิดปะการขาย เพราะขาดความต่อเนื่องในการอบรมเนื่องจากไม่มีเวลาเข้ารับการอบรม			
7. บริษัทฯ ไม่สามารถอบรมได้ทั่วถึงเพราะมีการเข้าออกงานมาก			
8. ปัญหาการเรียกร้องเอาผลประโยชน์สูงแต่ไม่ต้องการออกแรงมากของพนักงานขายบางส่วน			
9. ปัญหาจากระบบการบริหารที่ดูแลไม่ทั่วถึง เช่นระบบบัญชี/การเงิน			
10. ปัญหาเรื่องระบบสต็อกสินค้าสาขาต่าง ๆ			
11. ขาดผู้บริหารงานขายที่มีฝีมือ			
12. พนักงานขายเก่งๆถูกชิงตัว/ซื้อตัว			
13. พนักงานลาออกเพราะ ไม่ถูกกับหัวหน้า/แม่ทีมหรือทีมงาน			
14. พนักงานขายขาดความสม่ำเสมอในการทำงาน (มีรายได้จะหยุดขาย พอหมดเงินจะกลับมาขายใหม่)			
15. พนักงานขายขาดความซื่อสัตย์ต่อลูกค้า			
16. พนักงานขายขาดความซื่อสัตย์ต่อบริษัทฯ			
17. พนักงานขายขาดเป้าหมายในการทำงาน			
18. พนักงานขายขาดความเชื่อมั่นในตัวเอง			
19. พนักงานขายขาดความรู้หรือความเชื่อมั่นในสินค้า			
20. พนักงานขายตัดราคาสินค้ากันเอง			
21. อื่นๆ.....			
.....			

ภาคผนวก ข

จดหมายขอความอนุเคราะห์ให้ข้อมูลประกอบการศึกษา



ที่ ทม 0623/ว 0335

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
239 ถนนห้วยแก้ว อำเภอเมือง
จังหวัดเชียงใหม่ 50200

10 มีนาคม 2542

เรื่อง ขอบความอนุเคราะห์ให้ข้อมูลประกอบการศึกษา

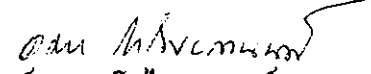
เรียน ผู้จัดการ บริษัท นูทรี-มดิก อินเทอร์เน็ตเนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด

ด้วย นายสุรพงษ์ เจริญชัย รหัสประจำตัว 3795185 นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชา
บริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ กำลังศึกษาการค้นคว้าแบบอิสระในหัวข้อเรื่อง
ปัญหาของการจัดการขายผลิตภัณฑ์อาหารเสริมสุขภาพที่ใช้ระบบการขายโดยตรงในประเทศไทย Sales
Management Problems of Direct Selling Health Food Product in Thailand

ในการนี้คณะบริหารธุรกิจ ใ้ร่ขออนุญาตให้นักศึกษาเข้าสัมภาษณ์และเก็บข้อมูล
เพื่อประกอบการศึกษาค้นคว้าแบบอิสระในหัวข้อดังกล่าว โดยนายสุรพงษ์ เจริญชัย จะเป็นผู้มาติดต่อด้วย
ตนเอง

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์ จักขอบคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ


(ผู้ช่วยศาสตราจารย์อมรา โกสยگانนท์)

รองคณบดี ปฏิบัติราชการแทนคณบดี

งานบริการการศึกษา

โทรศัพท์ 053-942110-11

โทรสาร 053-892335



ที่ ทม 0623/ว 0335

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
239 ถนนห้วยแก้ว อำเภอเมือง
จังหวัดเชียงใหม่ 50200

(6) มีนาคม 2542

เรื่อง ขอบความอนุเคราะห์ให้ข้อมูลประกอบการศึกษา

เรียน ผู้จัดการ บริษัท นูไลฟ์ท์ อินเตอร์เนชั่นแนล(ประเทศไทย) จำกัด

ด้วย นายสุรพงษ์ เจริญชัย รหัสประจำตัว 3795185 นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชา
บริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ กำลังศึกษาการค้นคว้าแบบอิสระในหัวข้อเรื่อง
ปัญหาของการจัดการขายผลิตภัณฑ์อาหารเสริมสุขภาพที่ใช้ระบบการขายโดยตรงในประเทศไทย Sales
Management Problems of Direct Selling Health Food Product in Thailand

ในการนี้คณะบริหารธุรกิจ ขอขออนุญาตให้นักศึกษาเข้าสัมภาษณ์และเก็บข้อมูล
เพื่อประกอบการศึกษาค้นคว้าแบบอิสระในหัวข้อดังกล่าว โดยนายสุรพงษ์ เจริญชัย จะเป็นผู้มาติดต่อด้วย
ตนเอง

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์ จักขอบคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. กงศักกร กงศักกร)

รองคณบดี ปฏิบัติราชการแทนคณบดี

งานบริการการศึกษา

โทรศัพท์ 053-942110-11

โทรสาร 053-892335



ที่ ทม 0623/ว 0335

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
239 ถนนห้วยแก้ว อำเภอเมือง
จังหวัดเชียงใหม่ 50200

10 มีนาคม 2542

เรื่อง ขอบความอนุเคราะห์ให้ข้อมูลประกอบการศึกษา

เรียน ผู้จัดการ บริษัท สุปรีเคอร์ม อินเตอร์เนชั่นแนล(ประเทศไทย) จำกัด

ด้วย นายสุรพงษ์ เจริญชัย รหัสประจำตัว 3795185 นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชา
บริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ กำลังศึกษาการค้นคว้าแบบอิสระในหัวข้อเรื่อง
ปัญหาของการจัดการขายผลิตภัณฑ์อาหารเสริมสุขภาพที่ใช้ระบบการขายโดยตรงในประเทศไทย Sales
Management Problems of Direct Selling Health Food Product in Thailand

ในการนี้คณะบริหารธุรกิจ ไคร่ขออนุญาตให้นักศึกษาเข้าสัมภาษณ์และเก็บข้อมูล เพื่อ
ประกอบการศึกษาค้นคว้าแบบอิสระในหัวข้อดังกล่าว โดยนายสุรพงษ์ เจริญชัย จะเป็นผู้มาติดต่อด้วยตน
เอง

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์ จักขอบคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์อมรา โกศัยกานนท์)

รองคณบดี ปฏิบัติราชการแทนคณบดี

งานบริการการศึกษา

โทรศัพท์ 053-942110-11

โทรสาร 053-892335



ที่ ทม 0623/ว 0335

คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
239 ถนนห้วยแก้ว อำเภอเมือง
จังหวัดเชียงใหม่ 50200

10 มีนาคม 2542

เรื่อง ขอบความอนุเคราะห์ให้ข้อมูลประกอบการศึกษา

เรียน ผู้จัดการ บริษัทแอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด

ด้วย นายสุรพงษ์ เจริญชัย รหัสประจำตัว 3795185 นักศึกษาปริญญาโท สาขาวิชา
บริหารธุรกิจ คณะบริหารธุรกิจ มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ กำลังศึกษาการค้นคว้าแบบอิสระในหัวข้อเรื่อง
ปัญหาของการจัดการขายผลิตภัณฑ์อาหารเสริมสุขภาพที่ใช้ระบบการขายโดยตรงในประเทศไทย Sales
Management Problems of Direct Selling Health Food Product in Thailand

ในการนี้คณะบริหารธุรกิจ ใคร่ขออนุญาตให้นักศึกษาเข้าสัมภาษณ์และเก็บข้อมูล เพื่อ
ประกอบการศึกษาค้นคว้าแบบอิสระในหัวข้อดังกล่าว โดยนายสุรพงษ์ เจริญชัย จะเป็นผู้มาติดต่อด้วยตนเอง

จึงเรียนมาเพื่อโปรดพิจารณาให้ความอนุเคราะห์ จักขอบคุณยิ่ง

ขอแสดงความนับถือ

(ผู้ช่วยศาสตราจารย์อมรา โกสยگانนท์)

รองคณบดี ปฏิบัติราชการแทนคณบดี

งานบริการการศึกษา

โทรศัพท์ 053-942110-11

โทรสาร 053-892335

ภาคผนวก ก

ตัวอย่างใบสมัครสมาชิกขายตรง

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ถึง บริษัท นูทรี•เมดิคส์ อินเตอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด

สัญญาระหว่างที่ปรึกษาความงามและบริษัทฯ

โปรดระบุให้ครบถ้วน และเขียนบรรจงให้ชัดเจน

(สำหรับบริษัทเท่านั้น)

เลขบัญชี

เพื่อช่วยในการพิจารณาตอบรับบุคคลผู้ลงนามข้างท้ายนี้เป็นที่ปรึกษาอิสระนูทรี-เมดิคส์ ข้อมูลดังต่อไปนี้ซึ่งได้ให้ไว้และสัญญาได้ทำขึ้น โดยผู้ลงนามข้างท้ายนี้

วันที่ : _____

ชื่อ _____ นามสกุล _____

บ้านเลขที่ _____ หมู่ _____ ซอย _____

ถนน _____ ตำบล/แขวง _____ เขต/อำเภอ _____

จังหวัด _____ รหัสไปรษณีย์ _____ โทรศัพท์ _____

วันเดือนปีเกิด : _____ บัตรประชาชนหมายเลข : _____

สถานประกอบการ โสດ สมรส อื่น ๆ _____

ชื่อคู่สมรส _____ อาชีพ _____

สถานที่ทำงาน บริษัท _____ เลขที่ _____ ถนน _____

ตำบล _____ อำเภอ _____ จังหวัด _____

เคยเป็นที่ปรึกษานูทรี-เมดิคส์มาก่อนหรือไม่ เคย ไม่เคย เมื่อ _____ ชื่อใดเรคเตอร์ _____

ชื่อของที่ปรึกษาความงามที่แนะนำท่าน : _____ หมายเลขที่ปรึกษา _____

ผู้แนะนำของท่านได้ปฏิบัติตามที่ระบุในข้อ 12 ของสัญญานี้แล้วใช่หรือไม่ ใช่ (-) ไม่ใช่ (-)

ชื่อของดีสทริค โดเรคเตอร์ : _____ ชื่อของ ซีเจเนล โดเรคเตอร์ : _____

ทันทีที่สัญญาฉบับนี้มีผลสมบูรณ์ ข้าพเจ้ายินดีที่จะปฏิบัติตามข้อตกลงที่ระบุอยู่ด้านหลังสัญญาฉบับนี้ และถือเป็นส่วนหนึ่งของสัญญานี้

ลงชื่อ _____

คำแนะนำ : ระบุข้อความในสัญญานี้ให้ครบถ้วน และลงลายมือชื่อ ส่งมายังบริษัทพร้อมค่าชุดสำเนาเพื่อการอนุมัติและตอบรับที่ปรึกษาใหม่ และโดเรคเตอร์ จะได้รับฉบับที่พิมพ์จากคอมพิวเตอร์ หลังจากนูทรี-เมดิคส์ได้รับใบสมัครฉบับนี้

สำหรับบริษัทเท่านั้น :

วันที่ได้รับสัญญานี้ _____ ตรวจสอบโดย _____

บันทึกในคอมพิวเตอร์โดย _____ วันที่ _____

อนุมัติโดย _____

ค่าชุดเริ่มสตาร์ท _____ บาท (รวมภาษีมูลค่าเพิ่มแล้ว)



บริษัท นูทรี•เมดิคัล อินเตอร์เนชันแนล (ประเทศไทย) จำกัด

สัญญาการขายและใบเสร็จรับเงินระหว่างที่ปรึกษาความงามและบริษัทที่ปรึกษาความงามตกลงดังต่อไปนี้ :-

- ส่งเสริมและดำเนินการขายปลีกซึ่งผลิตภัณฑ์นูทรี-เมดิคัล โดยการจัดทําารแสดงเกี่ยวกับความงาม การสาธิตความงามและการติดต่อกับลูกค้าโดยตรง
- ดำเนินการขายโดยตรงต่อและส่งผลิตภัณฑ์โดยตรงแก่ลูกค้าเท่านั้น และชี้แจงเข้าใจดีว่าการขายและการจัดแสดงซึ่งผลิตภัณฑ์ที่มีชื่อนูทรี-เมดิคัล ต่อสาธารณชนหรือในร้านค้าในรูปแบบใดๆ คือการขัดกันนโยบายการขายโดยตรงของบริษัทและไม่สามารถทำได้
- เสนอผลิตภัณฑ์นูทรี-เมดิคัลและข้อเท็จจริงที่เกี่ยวข้องอย่างถูกต้องด้วยความจริงใจและซื่อตรงและจะปกป้องบริษัทจากการถูกเรียกร้อง ฟ้องร้องหรือจากความเสียหายใดๆ เนื่องจากกรณีที่ข้าพเจ้าแสดงข้อมูลไว้ไม่ถูกต้อง
- จะรับประกันในผลิตภัณฑ์นูทรี-เมดิคัลเสมอและเข้าใจดีว่าเป็นความรับผิดชอบของข้าพเจ้าที่จะทำให้ลูกค้าทุกรายได้รับคำแนะนำเป็นการส่วนบุคคลอย่างเพียงพอเพื่อที่ลูกค้าจะสามารถใช้ผลิตภัณฑ์ได้อย่างถูกต้อง
- ในฐานะที่เป็นคู่สัญญาอิสระโดยไม่ได้เป็นลูกจ้างของบริษัทและไม่ใช้ตัวแทนของบริษัทจึงมีหน้าที่ที่จะดำเนินการตามกฎหมายกำหนดโดยตลอดในทุกรูปแบบที่เกี่ยวข้องกับการดำเนินการขายผลิตภัณฑ์นูทรี-เมดิคัล ของข้าพเจ้าและจะรับผิดชอบเต็มจำนวนในภาษีที่เกิดขึ้นจากเงินส่วนลดและรางวัลที่ได้รับ
- สร้างบูรณะภาพความซื่อสัตย์และรับผิดชอบในการติดต่อกับลูกค้าและบรรดาที่ปรึกษาความงามและไตเรคเตอร์
- จะปกป้องธุรกิจการขายผลิตภัณฑ์นูทรี-เมดิคัล ของข้าพเจ้าและบริษัทจากการโฆษณาที่ไม่ถูกต้อง หลอกลวงหรือทำให้หลงผิดและข้าพเจ้าตกลงที่จะไม่ใช้ชื่อของบริษัทในรูปแบบใด ๆ ในการโฆษณาหรือโดยปราศจากการยินยอมเป็นลายลักษณ์อักษรล่วงหน้าจากบริษัทก่อน (เว้นแต่กรณีของเอกสารในการขายและการโฆษณาซึ่งจัดไว้ให้โดยบริษัท)
- ทุกครั้งที่ตั้งชื่อผลิตภัณฑ์มายังบริษัทจะต้องแนบเงินสด ตัวแลกเงินของธนาคาร เช็คธนาคารรับรอง หรือ ธนาณัติ ตามจำนวนที่ตั้งชื่อซึ่งจำนวนนี้คือราคาขายส่งหลังหักเงินส่วนลด และบวกด้วยภาษีมูลค่าเพิ่ม
- การสั่งซื้อทุกครั้งอยู่ภายใต้บังคับของกรมจัดจากบริษัทและเงื่อนไขของสัญญาฉบับนี้
- มีการสั่งซื้ออย่างน้อย 1 ครั้งในช่วง 3 เดือน ติดต่อกันเพื่อสิทธิ์ในการรับเอกสารมอบอำนาจ จากบริษัททุกเดือน
- ที่ปรึกษาความงามไม่มีอำนาจที่จะก่อหนี้สิน ความรับผิด หรือทำสัญญาใด ๆ ในนามของบริษัท
- จะยอมรับภาระหน้าที่ในฐานะผู้แนะนำในที่ปรึกษานูทรี-เมดิคัลในอนาคตให้มีคุณสมบัติและความรู้การสั่งซื้อการให้คำแนะนำ ดังที่ระบุไว้ในคู่มือการอบรมนูทรี-เมดิคัล เพื่อให้ที่ปรึกษาจะสามารถประกอบธุรกิจการขายนูทรี-เมดิคัลได้ด้วยความมั่นใจก่อนที่จะส่งสัญญาที่ปรึกษาไปยังบริษัทเพื่อการอนุมัติ

บริษัท นูทรี•เมดิคัล อินเตอร์เนชันแนล (ประเทศไทย) จำกัด ตกลงดังต่อไปนี้ :-

- ตกลงให้ส่วนลดเมื่อมีการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์โดยที่ปรึกษาในอัตราตามที่ระบุอยู่ในแบบฟอร์มการขายส่งแก่ที่ปรึกษา ส่วนลดนี้ไม่ใช้กับตัวอย่างผลิตภัณฑ์ผลิตภัณฑ์ช่วยในการขายหรือเอกสารของบริษัทตลอดจนไม่ใช้กับสินค้าที่เสนอในการสรวิต ของขวัญสำหรับเจ้าบ้านซึ่งมีเพื่อส่งเสริมการขาย
- เมื่อจำนวนราคาขายปลีกในการสั่งซื้อแต่ละครั้งถึงอัตราที่กำหนด บริษัทจะเป็นผู้ชำระค่าส่งผลิตภัณฑ์ดังกล่าวตามที่ระบุไว้ในแบบฟอร์มการขายส่งของที่ปรึกษาฉบับปัจจุบัน
- บริษัทสงวนสิทธิ์ที่จะแก้ไขเพิ่มเติมหรือเปลี่ยนแปลงบทบัญญัติเกี่ยวกับส่วนลดและค่าขนส่งตามสัญญาฉบับนี้ในเวลาใด ๆ ด้วยการแจ้งเป็นลายลักษณ์อักษร 10 วันล่วงหน้าต่อที่ปรึกษาความงาม
- ไม่มีการแบ่งหรือจำกัดเขตท้องที่สำหรับการขายหรือแนะนำของที่ปรึกษาความงาม
- บริษัทไม่สงวนสิทธิ์ในการสั่งการหรือควบคุมกิจกรรมของที่ปรึกษาความงามนอกเหนือไปจากพื้นที่และหน้าที่ตามที่ระบุอยู่ในสัญญาฉบับนี้
- บริษัทจะรับคืนหรือเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ของบริษัทให้ในกรณีที่ไม่เป็นที่พอใจของลูกค้าอันเนื่องมาจากการผลิตไม่ถูกต้องภายในเวลา 30 วันนับจากวันที่ซื้อในราคาขายส่ง หลังจากหักราคาของรางวัลประกอบด้วยราคาซื้อที่แท้จริง
- ในกรณีที่สัญญาฉบับนี้แปลจากภาษาอังกฤษเป็นภาษาไทยให้ใช้ฉบับภาษาอังกฤษเป็นหลักเกณฑ์ในการตัดสินและตีความในกรณีที่มีความแตกต่างกัน สัญญาฉบับนี้ไม่สามารถแก้ไขเพิ่มเติมตัดแปลงหรือเปลี่ยนแปลงได้ เว้นแต่กระทำเป็นลายลักษณ์อักษรลงนามโดยเจ้าหน้าที่ผู้มีอำนาจเต็มของบริษัทและถือว่าไม่มีการเปลี่ยนแปลงหรือเพิ่มเติมเนื่องจากคำปรึกษา คำแนะนำ แนวปฏิบัติหรือเครื่องมือช่วยในการจำหน่ายซึ่งจัดให้โดยบริษัทแก่ที่ปรึกษาความงามสัญญาฉบับนี้อันในกรณีที่ปรึกษาความงามผิดข้อกำหนดหรือเงื่อนไขข้อใดข้อหนึ่งตามที่กำหนดไว้ในสัญญาฉบับนี้ หรือ กระทำการใด ๆ อันเป็นการขัดต่อผลประโยชน์ของบริษัทฯ หรือให้ หรือแสดงข้อความใด ๆ อันเป็นเท็จต่อบริษัท หรือทำการใด ๆ อันเป็นการแข่งขันกับกิจการของบริษัทไม่ว่าจะเป็นการทำเพื่อตนเองหรือเพื่อผู้อื่น บริษัทมีสิทธิ์เลิกสัญญาฉบับนี้ได้ทันที โดยไม่ต้องบอกกล่าวล่วงหน้าและโดยไม่ต้องชดเชยค่าเสียหายหรือเงินใด ๆ แก่ที่ปรึกษาความงาม
- สัญญานี้เป็นข้อตกลงทั้งสิ้นฉบับเดียวระหว่างคู่สัญญาและไม่มีข้อตกลงอื่นใดนอกเหนือไปจากนี้อีก
- สัญญานี้จะไม่ผลผูกพันใด ๆ กับบริษัทจนกว่าจะได้รับอนุมัติจากบริษัท ณ สำนักงานในกรุงเทพมหานคร

ลงชื่อ.....

Suprederm®

ใบสมัครสมาชิก

วันที่สมัคร...../...../.....
รหัสสมาชิก.....

ข้าพเจ้า ได้ศึกษากฎระเบียบการดำเนินการดำเนินธุรกิจสุพรีเดอร์ม ของ บริษัท สุพรีเดอร์ม อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด เรียบร้อยแล้ว ข้าพเจ้ายินดีที่จะปฏิบัติตามกฎระเบียบต่าง ๆ ดังกล่าวทุกประการ พร้อมกับกรอกข้อมูลด้วยตนเอง ทั้งนี้บริษัทฯ มีสิทธิ์ยกเลิกใบสมัครนี้หากพบว่า ข้อมูลที่ให้ไว้ไม่เป็นความจริง (กรุณากรอกตัวบรรจง)

ชื่อผู้สมัคร (นาย,นาง,นางสาว).....นามสกุล.....

เกิดวันที่.....เดือน.....พ.ศ.....อายุ.....ปี.....เดือน.....

สถานภาพครอบครัว () โสด () สมรส () มีาย

ชื่อคู่สมรส.....นามสกุล.....

ที่อยู่ในการรับผลิตภัณฑ์และข่าวสารจากบริษัทฯ ทางไปรษณีย์ (ที่อยู่ที่สามารถติดต่อได้)

บ้านเลขที่.....หมู่.....ซอย.....ถนน.....ตำบล/แขวง.....

อำเภอ/เขต.....จังหวัด.....รหัสไปรษณีย์.....

โทรศัพท์.....เพจเจอร์.....

ชื่อผู้แนะนำ (นาย,นาง,นางสาว).....นามสกุล.....รหัสผู้แนะนำ.....

ชื่อทายาทผู้รับพันธุกรรม.....นามสกุล.....

วิธีการรับค่าคอมมิชชั่น (โปรดเลือกเพียงข้อเดียว)

() เงินสด ที่ศูนย์.....

() ธนาคารที่โปรดปรานที่อยู่และ ป.ณ. ที่สะดวกต่อการรับของท่าน.....

() ธนาคาร* ไทยทูน สาขา.....ประเภทบัญชี ออมทรัพย์ เลขที่บัญชี.....

ธนาคาร* กสิกรไทย สาขา.....ประเภทบัญชี ออมทรัพย์ เลขที่บัญชี.....

ธนาคาร* กรุงศรีอยุธยา สาขา.....ประเภทบัญชี ออมทรัพย์ เลขที่บัญชี.....

*กรุณานำแบบสำเนาสมุดบัญชีธนาคาร หน้าแรกที่มีชื่อและเลขที่บัญชี

เอกสารที่แนบมาด้วย

() สำเนาบัตรประชาชน เลขที่ - - - -

() สำเนาบัตรประจำตัวผู้เสียภาษี เลขที่

() สำเนาสมุดบัญชีธนาคาร (กรณีรับคอมมิชชั่นทางธนาคาร)

ลงชื่อผู้สมัคร

ลงชื่อผู้แนะนำ

ผู้รับสมัคร (ตัวบรรจง)

ศูนย์.....

ต้นฉบับสีขาว -- บริษัท
สำเนาสีเหลือง -- ผู้สมัคร
สำเนาสีชมพู -- ผู้แนะนำ

บริษัท สุพรีเดอร์ม อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

65/10-12 อาคารชานาญแพทยชาติ บิสิเนสเซ็นเตอร์ ถ.พระราม 9 แขวงห้วยขวาง เขตห้วยขวาง กรุงเทพฯ 10320 โทร.643-8873-85 โทรสาร: 248-7002-4

กฎระเบียบการดำเนินธุรกิจ สุปรีเดอร์ม

1. หักสิทธิ์ในระเบียบที่กำหนด

- สมาชิกสุพรีเดอร์มทุกคนต้องยึดมั่นในกฎระเบียบปฏิบัติอย่างเคร่งครัด ทั้งในด้านภาระทางและจิตใจ หากฝ่าฝืนจะเป็นผลให้เกิดการเพิกถอนสถานภาพความเป็นสมาชิก

2. กฎเกณฑ์การสมัครสมาชิก สุปรีเดอร์ม

- ผู้สมัครต้องมีอายุไม่ต่ำกว่า 15 ปีบริบูรณ์ในวันสมัคร
- ผู้สมัครต้องไม่มีชื่อในทะเบียนสมาชิกรองบริษัท มาก่อน หากสมัครซ้ำจะถือรหัสเดิมของสมาชิกที่มีอยู่ก่อนเป็นหลัก
- ใบกรณีของสมาชิกกรยา บริษัทฯ อนุญาตให้สมัครเพียงท่านใดท่านหนึ่งเท่านั้น ยกเว้นเมื่อได้รับคำแนะนำผู้บริหารการขายระดับแมงกูนท์กันแล้ว
- ใบสมัครจะต้องมีลายเซ็นทั้งเจ้าของผู้สมัครและผู้แนะนำมีจะนั้นจะถือว่าการสมัครเป็นโมฆะ

- การสมัครต้องแนบสำเนาบัตรประชาชน หรือสำเนาบัตรประชาชนที่ตรงกับใบสมัครด้วยทุกครั้ง

- การสมัครต้องแจ้งชื่อและที่ตั้งของบ้านด้วยทุกครั้ง
- กวอรวบรวมรายชื่อของสมาชิกให้ชัดเจนและครบถ้วน
- เมื่อสมัครเป็นสมาชิกแล้ว ผู้สมัครไม่อาจเปลี่ยนชื่อผู้แนะนำได้
- กรณีบัตรประจำตัวสมาชิกสูญหายหรือชำรุดใหม่ไปรษณีย์แจ้งแผนกทะเบียนสมาชิกภายใน 30 วัน ณ ที่ทำการบริษัทฯ อาคารจันทน์เกษมบุรี หรือที่ศูนย์ธุรกิจสุพรีเดอร์มทุกสาขา
- ใบกรณีที่มีผู้สมัครไม่ได้มาสมัครด้วยตนเอง บริษัทฯ จะจัดส่งบัตรประจำตัวสมาชิกให้กับผู้สมัครโดยทางไปรษณีย์

3. อย่าย่ำยัดตราค่า

- สมาชิกต้องอย่าผลิตสินค้าให้ถูกกล่าวหาว่าทำที่บริษัทฯ กำหนดให้อยู่ในเขตหวัด (ราคาค่าไม่หักส่วนลด 25 %) การขายตราค่าจะลดลงถ้าที่คุณควรได้รับอย่างเต็มที่ ทั้งยังส่งผลกระทบต่อผู้ร่วมธุรกิจคนอื่นๆ และทำให้เกิดการสืบค้นต่อจรรยาบรรณอีกด้วย

4. อย่าย่ำยัดความจริงถึงประสิทธิภาพของผลิตภัณฑ์

- ห้ามให้ข้อมูลที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ตามความเป็นจริงและเชื่อถือได้พร้อมทั้งนำเสนอและขายผลิตภัณฑ์ตามวิธีการที่ได้รับบริการของบริษัทฯ อย่างถูกต้อง ต้องกล่าวถึงคุณลักษณะและคุณประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ตามที่ระบุไว้ในเอกสารทั้งหมด หรือข้อความที่ระบุไว้ที่กล่องผลิตภัณฑ์ และเมื่อถึงเวลาใดเวลาหนึ่งผลิตภัณฑ์จากประสบการณ์ที่ว่าคุณจะทำให้ลูกค้าเชื่อถือและได้ผลดีที่ดู

5. อย่าย่ำยัดลูกค้า ควรเขียนเขียนอย่างสม่ำเสมอ

- งดเข้าไปเยี่ยมเยียนลูกค้าอย่างต่อเนือง แนะนำผลิตภัณฑ์หรือบริการใหม่ เป็นที่โปรดปรานของลูกค้า และหมั่นติดตามผลที่เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่คุณขายให้ลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ พยายามให้ลูกค้าไว้ใจในผลิตภัณฑ์ ด้วยการมอบบริการที่ดีและพึงพอใจให้กับลูกค้า

6. อย่าย่ำยัดเปลี่ยนหรือชักชวนผู้อื่นให้เปลี่ยนที่ทำงาน

- บริษัทฯ ไม่อนุญาตให้มีการโอนเปลี่ยนสถานภาพการเป็นสมาชิกจากผู้อื่นมาหนึ่งไปสู่อีกที่งานหนึ่ง เพราะการกระทำเช่นนั้น จะนำไปสู่ความขัดแย้ง และเป็นผลเสียต่อประโยชน์ทางธุรกิจและสมาชิก

7. อย่าย่ำยัดเครือข่ายของสมาชิกเป็นแหล่งขายผลิตภัณฑ์อื่นที่ไม่ใช่ผลิตภัณฑ์สุพรีเดอร์ม

- ห้ามจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของสุพรีเดอร์มที่มีขายร่วมกับผู้อื่นไปอย่างเด็ดขาดที่บริษัทฯ และสมาชิกสุพรีเดอร์ม ดำรงสถานภาพในฐานะหุ้นส่วนทางธุรกิจ ดังนั้น สมาชิกต้องไม่จ้างหรือชักชวนผลประโยชน์ จากความรู้หรือวิธีการที่คล้ายคลึงกับบริษัทสุพรีเดอร์มอื่น ๆ ในกาจำหน่ายผลิตภัณฑ์ หรือบริการของสุพรีเดอร์มโดยเด็ดขาด

8. อย่ำยัดชื่อหรือจุดสัมผัสผลิตภัณฑ์ สุปรีเดอร์ม ให้กับสาขาอื่นที่ทำงานอื่น

- ห้ามเรียกชื่อผลิตภัณฑ์จากแมกนิทของศูนย์ หรือส่งชื่อจากที่ทำการบริษัทฯ อาคารจันทน์เกษมบุรี ไปสู่ศูนย์สุพรีเดอร์มทุกสาขาที่อื่น มีจะนั้นจะมีผลกระทบโดยตรงต่อการคำนวณค่าคอมมิชชั่นของคุณ

9. ระเบียบการแจ้งยอดการคิดค่าคอมมิชชั่นและยอดรับรางวัลทองคำ

- ผู้บริหารการขายที่ทำงาน มีสิทธิ์แจ้งตำแหน่งให้กับลูกทีมได้
- ยอดส่งชื่อที่จะแจ้งให้ลูกทีมได้ตำแหน่ง จะต้องเป็นยอดส่งในนามผู้บริหารการขายที่จะแจ้งยอดเท่านั้น ส่วนในกรณีชี้ตำแหน่งแบบคนกับ 3 คน สามารถแจ้งยอดได้ตามความเป็นจริง

10. การโอนสิทธิ์ การเป็นสมาชิกสุพรีเดอร์ม

- สมาชิกสามารถโอนสิทธิ์ การเป็นสมาชิกสุพรีเดอร์ม ให้กับผู้อื่นได้ ทั้งนี้ผู้ได้รับโอนสิทธิ์ จะต้องมีความสัมพันธ์ทางเครือญาติหรือการสมรสสมาชิกใหม่ทุกประการ
- ทุกครั้งที่มีการโอนสถานภาพการเป็นสมาชิกจะต้องได้รับการอนุมัติจากทางบริษัทฯ ก่อน และมีบริษัทฯ มีสิทธิ์ที่จะปฏิเสธการโอนนั้นได้ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับดุลยพินิจของบริษัทฯ
- การโอนสถานภาพการเป็นสมาชิก จะมีการโอนให้กับผู้ใดหนึ่งท่านนั้น
- ในการโอนสิทธิ์นั้น ผู้โอนจะต้องดำรงสถานภาพอยู่ในตำแหน่งเดิมของสมาชิกผู้โอนสิทธิ์ให้ทุกประการ

11. การสิ้นสุดสถานภาพการเป็นสมาชิก

- สมาชิกที่มีตำแหน่งต่ำกว่าผู้บริหารการขาย ถ้าไม่มียอดของภาระค้างซื้อติดต่อกันเป็นระยะเวลา 12 เดือน จะถูกตัดออกจากการเป็นสมาชิกทันที แต่มีสิทธิ์สมัครใหม่ได้โดยเสียเงินค่า เป็นค่าธรรมเนียมสมาชิกใหม่ทุกประการ
- สมาชิกที่มีตำแหน่งผู้บริหารการขายที่มีไปมียอดซื้อไม่ถึง 1,000 บาท ภายใน 1 ปีหรือไม่ได้รับผลประโยชน์จากบริษัทฯ ภายใน 1 ปีจะถูกตัดออกจากการเป็นสมาชิกทันที แต่มีสิทธิ์สมัครใหม่ได้โดยเสียเงินค่า เป็นค่าธรรมเนียมสมาชิกใหม่ทุกประการ
- ถูกปลดออกจากการเป็นสมาชิก
- ลาออกจากการเป็นสมาชิก

12. การลาออกจากสายงาน

- สมาชิกที่มีตำแหน่งต่ำกว่าผู้บริหารการขาย หากประสงค์จะหยุดทำงานในสายใดสายหนึ่งให้ยื่นใบลาออกต่อบริษัทฯ และต้องไม่ปรากฏตัวในการจัดประชุมใด ๆ ของบริษัทฯ ติดต่อกันเป็นระยะเวลา 3 เดือน

13. การเสียชีวิต

- ใบกรณีที่มีสมาชิกเสียชีวิต บริษัทฯ จะทำการโอนสิทธิ์ ให้กับผู้บริหารที่ภรรยาไม่ได้อยู่ในสมรส หรือผู้บริหารที่ภรรยาจะดำรงสถานภาพอยู่ในตำแหน่งเดิม และได้สิทธิ์ประโยชน์เงินเดิยกับ ผู้เสียชีวิตทุกประการ

14. การเพิกถอนสถานภาพการเป็นสมาชิก

- บริษัทฯ จะขยับหนึ่งคือคือสมาชิก เพื่อเป็นการเพิกถอนสถานภาพการเป็นสมาชิกหากผิดกฎวินัยหนึ่ง หรือมากกว่า ดังนี้
 - 14.1 สมาชิกให้ข้อมูลไม่ตรงกับความเป็นจริงในใบสมัครของตน
 - 14.2 กรณีที่สมาชิกและครอบครัวเกี่ยวกับบริษัทฯ ผลิตภัณฑ์หรือแผนการตลาดอย่างเปิดเผย ร้ายแรง และไม่อาจแก้ไขได้ด้วยพลังโทษอื่น
 - 14.3 กรณีที่สมาชิกฝ่าฝืนกฎข้อใดข้อหนึ่ง และไม่สามารถแก้ไขสิ่งที่ฝ่าฝืนกฎนั้นได้ในภายใน 14 วัน นับจากวันที่ได้รับแจ้งจากทางบริษัทฯ โดยระบุในปฏิบัตินั้นแล้ว
 - 14.4 กรณีที่สมาชิกฝ่าฝืนกฎข้ออื่น
- (การเพิกถอน - หมายถึงการสิ้นสุดและรับสถานภาพการเป็นสมาชิกของบุคคลหนึ่งอย่างสมบูรณ์ พร้อมกับสิทธิ์ที่จะได้รับรายได้ย้อน จากการเป็นสมาชิก ไม่ว่าจะเป็นรายใดก็ตาม ก่อนหรือหลังวันเพิกถอนนั้น และจะมีผลบังคับใช้ในวันที่ แจ้งให้สมาชิกที่เกี่ยวข้องทราบเป็นลายลักษณ์อักษร)

15. การกระทำของสมาชิกที่จะนำไปสู่การลงโทษของบริษัทฯ

- สมาชิกปฏิบัติฝ่าฝืนกฎระเบียบและข้อปฏิบัติของสมาชิก
- สมาชิกได้กระทำที่เป็นที่เสื่อมเสียต่อบริษัทฯ กิติ หรือผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ กิติ
- สมาชิกได้กระทำที่นำบริษัทฯ ได้รับความเสียหายในการประกอบกิจการของบริษัทฯ
- สมาชิกได้แจ้งหรือแสดงข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทฯ ไม่ตรงกับข้อเท็จจริง

16. มาตรการการลงโทษ

- ขั้นที่ 1 ตักเตือนเป็นหนังสือ
- ขั้นที่ 2 งดรับการรักษายอดในเดือนนั้น และจะไม่ได้รับการทำคอมมิชชั่นในเดือนนั้นด้วยเช่นกัน
- ขั้นที่ 3 การถูกปลดออกจากการเป็นสมาชิก (บริษัทฯ ของส่วนสิทธิ์ ที่จะปลดสมาชิกผู้ใดหนึ่งตามที่บริษัทฯ เห็นสมควร เมื่อบริษัทฯ พิจารณาได้หรือมีเหตุอันควรเชื่อได้ว่ามีพฤติกรรม ตามข้อ 15 สมาชิกที่ถูกปลดออกจะได้รับหนังสือแจ้งจากบริษัทฯ ไปยังที่อยู่ล่าสุด ของสมาชิกนั้นที่ได้แจ้งไว้กับบริษัทฯ) การลงโทษตามขั้นต้นนี้ทางบริษัทฯ จะเลือกลงโทษโดยวิธีใดก็ตามที่เห็นสมควร

(กฎระเบียบบริษัทฯ ทั้งหมดนี้สามารถเปลี่ยนแปลงได้ตามความเหมาะสม)



ภาคผนวก ง

ประกาศกระทรวงสาธารณสุข

ฉบับที่ 90 (พ.ศ. 2528)

เรื่อง การแสดงฉลากของอาหารที่มีวัตถุประสงค์พิเศษ

(สำเนา)

ประกาศกระทรวงสาธารณสุข

ฉบับที่ 90 (พ.ศ. 2528)

เรื่อง การแสดงฉลากของอาหารมีวัตถุประสงค์พิเศษ

อาศัยอำนาจตามความในมาตรา 5 และมาตรา 6 (10) แห่งพระราชบัญญัติอาหาร พ.ศ. 2522 รัฐมนตรีว่าการกระทรวงสาธารณสุขออกประกาศไว้ ดังต่อไปนี้

ข้อ 1. ให้อาหารมีวัตถุประสงค์พิเศษ เป็นอาหารที่ต้องมีฉลาก

ข้อ 2. อาหารมีวัตถุประสงค์พิเศษ หมายความว่า อาหารที่ผลิตขึ้นโดยมีกรรมวิธี สูตร หรือส่วนประกอบเฉพาะ เพื่อใช้ตามความต้องการพิเศษอันเนื่องมาจากสภาวะทางฟิสิกส์ หรือสรีรวิทยา หรือความเจ็บป่วย หรือความผิดปกติ ของร่างกาย โดยมีลักษณะ รูปร่าง หรือ ชนิดและปริมาณของส่วนประกอบ แตกต่างไปจากอาหารชนิดเดียวกันที่ใช้ โดยปกติอย่างเห็น ได้ชัด

ข้อ 3. อาหารมีวัตถุประสงค์พิเศษ แบ่งออกเป็น

- (1) อาหารที่ใช้สำหรับผู้ป่วยเฉพาะโรค หรือผู้ที่มีสภาพผิดปกติทางร่างกาย
- (2) อาหารที่ใช้สำหรับบุคคลผู้มีวัตถุประสงค์ในการบริโภคอาหารเป็น พิเศษ เช่น อาหารสำหรับผู้ที่ต้องการควบคุมน้ำหนักตัว อาหารสำหรับผู้สูงอายุ อาหารสำหรับสตรีมีครรภ์ เป็นต้น

ข้อ 4. การแสดงฉลากของอาหารมีวัตถุประสงค์พิเศษ ให้ปฏิบัติตามประกาศกระทรวงสาธารณสุข ฉบับที่ 68 (พ.ศ. 2525) เรื่อง ฉลาก ลงวันที่ 29 เมษายน 2525 ยกเว้น ข้อ 3 และข้อ 12 ให้ปฏิบัติตามประกาศกระทรวงสาธารณสุขฉบับนี้

ข้อ 5. ฉลากของอาหารมีวัตถุประสงค์พิเศษที่จำหน่ายโดยตรงต่อผู้บริโภค ต้องมี ข้อความเป็นภาษาไทย แต่จะมีภาษาต่างประเทศด้วยก็ได้ และจะต้องมีข้อความแสดงรายละเอียด ดังต่อไปนี้

- (1) ชื่ออาหาร ในกรณีอาหารตามข้อ 3 (1) ต้องมีคำว่า “อาหารทางการแพทย์” ด้วยขนาดตัวอักษรและสีที่ทำให้ข้อความดังกล่าวอ่านได้ชัดเจนกำกับชื่อไว้ด้วย
- (2) เลขทะเบียนตำรับอาหาร (ถ้ามี)
- (3) ชื่อและที่ตั้งของสถานที่ผลิต หรือของผู้แบ่งบรรจุเพื่อจำหน่าย แล้วแต่กรณี อาหารมีวัตถุประสงค์พิเศษที่ผลิตในประเทศไทย อาจแสดงสำนักงานใหญ่ของผู้ผลิตหรือของผู้แบ่งบรรจุก็ได้ สำหรับอาหารมีวัตถุประสงค์พิเศษที่นำเข้าให้แสดงประเทศผู้ผลิตด้วย
- (4) ปริมาณสุทธิของอาหารเป็นระบบเมตริก
- (ก) อาหารที่เป็นผงหรือแห้ง หรือก้อน ให้แสดงน้ำหนักสุทธิ
- (ข) อาหารที่เป็นของเหลว ให้แสดงปริมาตรสุทธิ
- (ค) อาหารที่มีลักษณะครึ่งแข็งครึ่งเหลว อาจแสดงเป็นน้ำหนักสุทธิหรือปริมาตรสุทธิก็ได้
- (5) ส่วนประกอบที่สำคัญเป็นร้อยละของน้ำหนักโดยประมาณ พร้อมปริมาณสารอาหารและอัตราส่วนของสารอาหารนั้น ๆ เมื่อเปรียบเทียบเป็นร้อยละกับสารอาหารที่ควรได้รับประจำวันตามข้อกำหนดขององค์การอนามัยโลก
- (6) เดือนและปีที่หมดอายุสำหรับอาหารที่เป็นผง หรือแห้ง หรือก้อน หรือวัน เดือน และปี ที่หมดอายุสำหรับอาหารที่เป็นของเหลว หรืออาหารที่มีลักษณะครึ่งแข็งครึ่งเหลวโดยมีคำว่า “หมดอายุ” กำกับไว้ด้วย
- (7) คำแนะนำในการเก็บรักษา โดยเฉพาะภายหลังการเปิดใช้
- (8) วิธีปรุงเพื่อรับประทาน (ถ้ามี)
- (9) ข้อความว่า “เจือสีธรรมชาติ” หรือ “เจือสีสังเคราะห์” ถ้ามีการใช้แล้วแต่กรณี
- (10) ข้อความว่า “แต่งกลิ่นธรรมชาติ” “แต่งกลิ่นรสเลียนธรรมชาติ” หรือ “แต่งกลิ่นรสสังเคราะห์” ถ้ามีการใช้ แล้วแต่กรณี

(11) ข้อความว่า “ใช้วัตถุปรุงแต่งรสอาหาร” ถ้ามีการใช้วัตถุปรุงแต่งรสอาหารตามประกาศกระทรวงสาธารณสุข ว่าด้วยเรื่อง วัตถุปรุงแต่งรสอาหาร และระบุนิคมของวัตถุปรุงแต่งรสอาหารไว้ในวงเล็บกำกับไว้ด้วย

(12) ข้อความที่สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยากำหนด (ถ้ามี)

ข้อ 6. การแสดงสีของพื้นฉลากและสีของข้อความในฉลากต้องใช้สีที่ตัดกัน ซึ่งทำให้ข้อความที่ระบุอ่านได้ชัดเจน ขนาดของตัวอักษรหรือบริเวณพื้นที่ในฉลากที่ระบุข้อความนั้นต้องมีขนาดตัวอักษรสัมพันธ์กับขนาดของพื้นที่ฉลาก เว้นแต่ข้อความดังต่อไปนี้ต้องมีขนาดตัวอักษร ตำแหน่ง และแบบ ตามที่สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยากำหนด

- (1) เลขทะเบียนตำรับอาหาร
- (2) ข้อความตามข้อ 5 (12)
- (3) เครื่องหมายการได้รับอนุมัติให้ใช้ฉลาก

ข้อ 7. ประกาศฉบับนี้ ไม่ใช้บังคับสำหรับนมคัดแปลงสำหรับทารก อาหารทารก และอาหารเสริมสำหรับเด็ก ซึ่งได้มีประกาศกระทรวงสาธารณสุขกำหนดในส่วนที่เกี่ยวกับการแสดงฉลากไว้แล้วโดยเฉพาะ หรืออาหารอื่นที่มีวัตถุประสงค์พิเศษตามที่สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาประกาศกำหนด

ข้อ 8. ประกาศฉบับนี้

- (1) ให้ใช้บังคับเมื่อพ้นกำหนดเก้าสิบวัน นับแต่วันถัดจากวันประกาศในราชกิจจานุเบกษา เป็นต้นไป
- (2) ให้ผู้ผลิต ผู้นำเข้า ซึ่งอาหารมีวัตถุประสงค์พิเศษที่ได้รับอนุญาตให้ใช้ฉลากไว้แล้ว หรือที่ได้จัดทำฉลากไว้ใช้ก่อนวันที่ประกาศฉบับนี้ ใช้บังคับยื่นคำขอแก้ไขเปลี่ยนแปลงให้ถูกต้อง หรือขอใช้ฉลากภายในเก้าสิบวัน นับแต่วันที่ประกาศฉบับนี้ ใช้บังคับ และเมื่อได้ยื่นคำขอตกลงแล้วให้คงใช้ฉลากนั้นไปพลางก่อน จนกว่าจะได้รับอนุญาตหรือถึงวันที่ผู้อนุญาตได้แจ้งให้ทราบถึงการไม่อนุญาตให้ใช้ฉลากนั้นต่อไป

ในการอนุญาตให้ใช้ฉลากใหม่ตามวรรคหนึ่ง ถ้าปรากฏว่าฉลากเดิมที่ได้จัดทำไว้ใช้ก่อนวันที่ประกาศฉบับนี้ใช้บังคับเหลืออยู่ และไม่ถูกต้องตามประกาศกระทรวงสาธารณสุขฉบับนี้ ผู้อนุญาตจะอนุญาตให้ใช้ฉลากเดิมไปพลางก่อนจนกว่าจะหมดก็ได้ แต่ต้องไม่เกินหนึ่งปี นับแต่วันที่ประกาศฉบับนี้ใช้บังคับ

ประกาศ ณ วันที่ 11 กรกฎาคม 2528

(ลงชื่อ) มารุต บุณนาค

(นายมารุต บุณนาค)

รัฐมนตรีว่าการกระทรวงสาธารณสุข

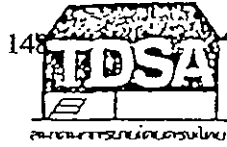
(คัดจากราชกิจจานุเบกษา เล่มที่ 102 ตอนที่ 104 ลงวันที่ 13 สิงหาคม 2528)

ภาคผนวก จ

สมาคมการขายโดยตรง(ไทย)

THAI DIRECT SELLING ASSOCIATION

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University



ขอแนะนำ

สมาคมการขายโดยตรง(ไทย)

เราคือ..... สมาคมซึ่งก่อตั้งขึ้น เพื่อทำหน้าที่ เป็นตัวแทนของบริษัทสมาชิกในประเทศไทย ที่มีนโยบายการขายและกาารให้บริการแบบถึงตัวลูกค้าโดยตรง หรือที่เรียกว่า "วิธีการขายโดยตรง" นั้นเอง

ปัจจุบันนี้ สมาชิกของสมาคมประกอบด้วยบริษัทที่ใช้วิธีการขายโดยตรงชั้นนำ 8 บริษัท ซึ่งได้นำโอกาสในการหารายได้พิเศษมามอบให้แก่บุคคลมากกว่า 50,000 คนต่อปี นับว่าเป็นจำนวนพนักงานขายที่มากขมายมหาศาล ซึ่งล้วนแล้วแต่ เป็นผู้ที่ผ่านการอบรมมาแล้วอย่างดีเยี่ยมจากบริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคม

เราอยู่ที่..... สมาคมฯมีสำนักงานตั้งอยู่ที่ เลขที่ 1765 ถนนรามคำแหง ทิวพนาภิมงคล ถนนมี ถนนเทพา 10240 โทร. 314-1415

จุดมุ่งหมาย..... ส่งเสริมให้บริษัทสมาชิกผู้ประกอบการขายโดยตรงปฏิบัติความ "ซื่อสัตย์แห่งจรรยาบรรณ" และสนับสนุนให้ระบบการขายโดยตรง เป็นที่ยอมรับในสังคมปัจจุบัน รวมทั้งให้ความคุ้มครองแก่ผู้บริโภคด้วยความ เป็นธรรม

- วัตถุประสงค์.....
1. แลกเปลี่ยนความคิดเห็นและข่าวสารการค้าระหว่างบริษัทที่มีระบบการขายโดยตรงด้วยกัน รวมถึงการทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางระหว่างบริษัทสมาชิก ลูกค้า และรัฐบาล
 2. จัดประชุมหรือสัมมนา เพื่อ เป็นกาาร เฝ้ยหูความรู้อและพัฒนาวิธีการขายโดยตรงให้มีประสิทธิภาพลู่เสมอ
 3. ส่งเสริมวิธีการขายโดยตรงในระบบธุรกิจ ในประเทศไทยให้มีความมั่นคงยิ่งขึ้น



วัตถุประสงค์

1. ส่งเสริมสนับสนุนผู้ประกอบการวิสาหกิจที่เกี่ยวกับการจำหน่ายสินค้าและการให้บริการแก่ผู้บริโภคโดยตรง
2. สนับสนุนและช่วยเหลือสมาชิก แก่ผู้ประกอบการของค์ต่างๆ รวมทั้ง เจริญทำความตกลงกับบุคคลภายนอกเพื่อประโยชน์ร่วมกันในการประกอบวิสาหกิจประเภทที่อยู่ในวัตถุประสงค์ สอดส่องและติดตามความเคลื่อนไหวของตลาดการค้าทั้งภายในและภายนอกประเทศเกี่ยวกับวิสาหกิจประเภทที่อยู่ในวัตถุประสงค์ เพื่อให้เป็นประโยชน์แก่การประกอบธุรกิจการค้า การเงิน เศรษฐกิจหรือความมั่นคงของประเทศ
3. ทำการวิจัย เกี่ยวกับการประกอบวิสาหกิจประเภทที่อยู่ในวัตถุประสงค์ แลก เปลี่ยน และเผยแพร่ความรู้ในทางวิชาการ ตลอดจนข่าวสารการค้าอื่นเกี่ยวกับวิสาหกิจนั้นๆ
4. ขอสิทธิหรือเอกสารหรือขอทราบข้อความใดๆ จากสมาชิก เกี่ยวกับการดำเนินวิสาหกิจประเภทที่อยู่ในวัตถุประสงค์ ทั้งนี้ด้วยความยินยอมของสมาชิก
5. ส่งเสริมการค้า เป็นการขายสินค้าและการให้บริการในการประกอบวิสาหกิจของสมาชิก ให้เข้ามาตรฐาน ตลอดจนวิจัยและปรับปรุงวิธีการเกี่ยวกับวิสาหกิจดังกล่าวให้ได้ผลดียิ่งขึ้น
6. ร่วมมือกับรัฐบาลในการส่งเสริมการค้า อุตสาหกรรม การเงินหรือธุรกิจอื่นใดในทางเศรษฐกิจอันอยู่ในวัตถุประสงค์
7. ทำความตกลงหรือวางระเบียบให้สมาชิกปฏิบัติหรืองดเว้นการปฏิบัติ เพื่อให้การประกอบวิสาหกิจประเภทที่อยู่ในวัตถุประสงค์ได้ดำเนินไปด้วยความเรียบร้อย
8. ประนีประนอมข้อพิพาทระหว่างสมาชิกหรือระหว่างสมาชิกกับบุคคลภายนอกในการประกอบวิสาหกิจ
9. ส่งเสริมหลาบำมัย กีฬา และจัดงานบันเทิงเป็นครั้งคราว
10. ให้ความอนุเคราะห์แก่สมาชิกในค่านางานสวัสดิการเท่าที่ไม่เป็นการขัดข้องข้อ 7 แห่งข้อบังคับนี้



ข้อบังคับแห่งจรรยาบรรณ

กรณีเสนอขายสินค้า

พนักงานขายจากบริษัทสมาชิกของสมาคมฯ จะต้อง

- ก. แนะนำตัวเองว่าเป็นใคร เป็นตัวแทนจากบริษัทใด และระบุถึงจุดประสงค์ของการเข้าพบ นับตั้งแต่ครั้งแรกที่ทำการติดต่อกับลูกค้า
- ข. ให้ความละเอียดที่เป็นจริงเกี่ยวกับกิจการ สินค้า หรือบริการที่ตนเองนำมาเสนอให้กับลูกค้า
- ค. เคารพในสิทธิที่เจ้าของบ้านจะพึงมีต่อความเป็นส่วนตัวในเคหสถานของตน
- ง. จัดการกับการร้องเรียนจากลูกค้าอย่างรวดเร็ว หรือภายในกำหนดที่ได้ให้สัญญาไว้กับลูกค้า
- จ. ส่งเสริมจรรยาบรรณ และความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันของสมาคมการขายโดยตรง (ไทย)

กรณีดำเนินงานของบริษัทที่เป็นสมาชิก

ก. การรับประกัน

ในกรณีที่มีการประกันสินค้า สมาชิกจะต้องระบุขอบเขตของการรับประกัน รวมถึงวิธีการ ใช้งานของสินค้าที่เสนอขายอย่างครบถ้วน ใบรับประกันดังกล่าวจะต้องระบุขอบข่ายและข้อจำกัดของการรับประกัน ตลอดจนการรับผิดชอบความเสียหาย เอาไว้อย่างชัดเจน

ข. การโฆษณา

ในกรณีตีพิมพ์เอกสารเพื่อการโฆษณาหรือเพื่อส่งเสริมการขายใดๆก็ตาม สมาชิกจะต้องให้รายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าและ การบริการของตัวอย่างถูกต้องตามความเป็นจริง ชัดแจ้ง หรือสรรพคุณของสินค้าที่โฆษณานั้น บริษัทจะต้องสามารถพิสูจน์ได้อย่างแน่ชัด

ค. การร้องเรียนของลูกค้า

สมาชิกจะต้องริบค่าเป็นการค้าร้องเรียนของลูกค้า ทั้งนี้ เพื่อสร้างความเป็นธรรมกับลูกค้าความเหตุที่เกิดขึ้นจริง

ง. การแสดงตัวเองของบริษัทสมาชิก

สินค้าที่เสนอขายรวมทั้ง เอกสารการ โฆษณาค่างๆ จะต้องระบุไว้ให้ลูกค้าเห็นได้โดยง่าย ว่าเป็นสินค้าจากบริษัทสมาชิก

จ. การรับสมัครงาน

ในการรับสมัครงานของบริษัท สมาชิกจะต้องไม่กระทำการใดๆ ให้เกิดการเข้าใจผิด เกี่ยวกับรายได้หรือผลประโยชน์ที่ผู้สมัครจะได้รับ

ฉ. การฝึกอบรม

สมาชิกจะต้องให้การอบรมกับพนักงานขายของตนอย่างเพียงพอ รวมทั้งแจ้งให้ทราบเกี่ยวกับ หลักการที่ปรากฏใน เอกสารฉบับนี้ด้วย

ช. วัตถุประสงค์

ในฐานะที่เป็นสมาชิกของสมาคมฯ บริษัทสมาชิกทุกบริษัทจะต้องปฏิบัติตาม "ข้อบังคับในทางปฏิบัติ" ที่ปรากฏอยู่นี้ รวมทั้งระเบียบการของ สมาคมการขายโดยตรง (ไทย) โดยครบถ้วนทุกประการ

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นายสุรพงษ์ เจริญชัย
วัน เดือน ปี เกิด	5 กรกฎาคม 2510
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนเซนต์คาเบรียล พ.ศ.2529 สำเร็จการศึกษาปริญญาบัญชีบัณฑิต มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ ปีการศึกษา 2532 สำเร็จการศึกษาปริญญาเศรษฐศาสตรบัณฑิต(เศรษฐศาสตร์ธุรกิจ) มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช ปีการศึกษา 2533 สำเร็จการศึกษาปริญญารัฐประศาสนศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช ปีการศึกษา 2536 สำเร็จการศึกษาปริญญานิติศาสตรบัณฑิต มหาวิทยาลัยรามคำแหง ปีการศึกษา 2541 ประกาศนียบัตรภาษาอังกฤษเฉพาะวิชาชีพ(กฎหมาย) มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช ปีการศึกษา 2530