

มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Chiang Mai University

ภาคผนวก

ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทแอมเวย์¹⁹

สำนักงานใหญ่แอมเวย์

สำนักงานใหญ่ แอมเวย์ คอร์ปอเรชั่น ตั้งอยู่ที่เมืองเอต้า รัฐมิชิแกน สหรัฐอเมริกา ริช เดอไวส และเจย์ แวน แอนเคล ได้ก่อตั้งธุรกิจแอมเวย์ขึ้นภายในห้องใต้ดินที่บ้านของเขาทั้งสองเมื่อ พ.ศ.2502 หลังจากนั้นไม่นานนักแอมเวย์ก็เริ่มผลิต ผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดเนกประสงค์ซึ่งมีสูตรย่อยสลายทางชีวภาพ ไม่ก่อให้เกิดความเสียหายต่อสภาพแวดล้อมชื่อ แอล.โอ.ซี. ขึ้นภายในอาคารขนาด 2,400 ตารางฟุตใกล้ๆกับบ้านของเขานั่นเอง และเพียงชั่วระยะเวลา 3 เดือนต่อมาบริษัทก็ได้เริ่มโครงการขยายงานครั้งแรกขึ้น อันเป็นผลสืบเนื่องจากการขยายกิจการของบริษัทนับแต่นั้นเป็นต้นมา

ผู้ร่วมสถาปนาบริษัทแอมเวย์ทั้งสองท่าน คือ ริช เดอไวส และเจย์ แวน แอนเคล มีความมุ่งมั่นในการที่จะมอบโอกาสทางธุรกิจให้แก่ผู้คนทุกแห่งหน เพื่อให้สามารถชื่นชมกับผลกำไรจากการมีธุรกิจเป็นของตนเอง พร้อมกันนั้นทั้งสองยังได้นำประสบการณ์ส่วนตัวอย่างกว้างขวางในด้านการขายตรงมาเป็นเวลากว่า 60 ปี เพื่อช่วยผู้คนจากทุกสาขาอาชีพให้เป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ที่ประสบความสำเร็จ การที่ทั้งสองมีความเข้าใจเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคทั่วไปของการขายตรงนี้เอง จึงเป็นผลให้แอมเวย์มีข้อได้เปรียบที่เด่นชัดอัน จะเป็นประโยชน์อย่างหาค่ามิได้ต่อผู้จำหน่ายแต่ละท่าน

หลังจากที่เริ่มก่อตั้งธุรกิจในปี พ.ศ.2502 โดยการผลิตผลิตภัณฑ์ทำความสะอาดภายในบ้านเพียงชนิดเดียวภายในอาคารที่มีเนื้อที่เพียง 223 ตารางเมตร แอมเวย์ก็ได้ขยายกิจการต่อไปอย่างรวดเร็ว ปัจจุบันศูนย์วิจัยค้นคว้าและพัฒนา โรงงานผลิต คลังสินค้า ตลอดจนอาคารสำนักงานใหญ่ของแอมเวย์มีเนื้อที่แผ่ครอบคลุมรวมกันถึง 200,000 ตารางเมตรในเมืองเอต้า รัฐมิชิแกน สหรัฐอเมริกา ซึ่งตั้งอยู่ชานเมืองแกรนด์ แรพิดส์

ศูนย์วิจัยค้นคว้าและพัฒนาซึ่งมีมูลค่าหลายล้านเหรียญสหรัฐนั้น ประกอบด้วยห้องวิจัยถึง 28 ห้อง ซึ่งใช้สำหรับการปฏิบัติงานพัฒนาและทดลองผลิตภัณฑ์ใหม่ๆของบริษัท ภายในสำนักงานใหญ่ของแอมเวย์ยังประกอบด้วยสตูดิโอเพื่องานศิลป์ โรงพิมพ์ที่สมบูรณ์แบบ ศูนย์คอมพิวเตอร์ คลังสินค้า ฝ่ายควบคุมคุณภาพ และเครื่องมือผลิตผลิตภัณฑ์ในรูปของเหลว ครีม โฟชั่น สเปรย์ และผง แม่พิมพ์ในการผลิตขวดพลาสติกและอุปกรณ์ในการฉีดพลาสติกเข้าสู่แม่พิมพ์ ตลอดจนการ

¹⁹ บริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด, คู่มือการค้าเน้นธุรกิจแอมเวย์, หน้า 10.

ผลิตภัณฑ์บรรจุผลิตภัณฑ์ นอกจากนี้ แอมเวย์ยังเป็นเจ้าของกิจการนิเวศน์โลโก้ ที่เมืองบูเอโนส อายเรส รัฐแคลิฟอร์เนีย ซึ่งทำการพัฒนาและผลิตผลิตภัณฑ์เสริมอาหารนิเวศน์โลโก้ โรงแรมแอมเวย์ แกรนด์ พลาซ่า ในเมืองแกรนด์ แรพิดส์ รัฐมิชิแกน และสถานพักผ่อนตากอากาศปีเตอร์ไอส์แลนด์ รีสอร์ท ในทะเลแคริบเบียน

แอมเวย์ คอร์ปอเรชั่น เป็นองค์กรระหว่างประเทศที่มีศักยภาพสูงและกำลังเติบโตก้าวหน้า แอมเวย์เป็นหนึ่งในบริษัทที่ใหญ่ที่สุดและประสบความสำเร็จสูงสุดแห่งหนึ่งของโลกในด้านการขายผลิตภัณฑ์แบบบุคคลต่อบุคคล โดยมีผู้จำหน่ายนับล้านคนในกว่า 70 ประเทศและดินแดนต่างๆ ทั่วโลกที่ดำเนินการขายผลิตภัณฑ์ของแอมเวย์

สำนักงานใหญ่ของแอมเวย์ประเทศไทย

แอมเวย์ประเทศไทยก่อตั้งขึ้นเมื่อวันที่ 4 พฤษภาคม พ.ศ. 2530 ภายใต้การสนับสนุนจากสำนักงานใหญ่ของแอมเวย์ที่สหรัฐอเมริกาในด้านความรู้และข้อมูลต่างๆแก่พนักงานและผู้จำหน่ายชาวไทย ด้วยความกระตือรือร้นและความขยันขันแข็งของผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ทั่วประเทศ และผลิตภัณฑ์อันทรงประสิทธิภาพ จึงทำให้แอมเวย์เจริญก้าวหน้าอย่างน่าภาคภูมิใจ จากวันที่แอมเวย์ได้เริ่มหยั่งรากฐานของธุรกิจในประเทศไทยจนถึงทุกวันนี้ได้สะท้อนให้เห็นถึงศักยภาพของบริษัทตลอดระยะเวลาที่ผ่านมาเป็นอย่างดี

ทุกหนทุกแห่งในแอมเวย์ประเทศไทย สัญลักษณ์แห่งการเติบโตของแอมเวย์จะปรากฏอยู่ทั่วไป ไม่ว่าจะเป็นองค์กรของผู้จำหน่ายที่เติบโตก้าวหน้าและอุปกรณ์อันทันสมัย สิ่งเหล่านี้ล้วนเป็นผลจากพันธะสัญญาที่จะมอบโอกาสที่ดีที่สุดของธุรกิจแอมเวย์ให้เกิดขึ้นทุกหนทุกแห่ง ตั้งแต่เริ่มดำเนินการเป็นต้นมา แอมเวย์ประเทศไทยได้ประสบความสำเร็จก้าวหน้าเป็นอย่างยิ่ง และได้กลายเป็นสาขาหนึ่งในโลกของแอมเวย์ที่มีการเจริญเติบโตรวดเร็วที่สุด

สำนักงานใหญ่แห่งแรกของแอมเวย์ประเทศไทยตั้งอยู่ที่ถนนเพชรบุรีตัดใหม่ คลองตัน ด้วยเนื้อที่ 700 ตารางเมตร ขณะนั้นมีพนักงาน 10 คน และมีผลิตภัณฑ์แอมเวย์เข้าสู่ตลาดเมืองไทยเพียง 7 ชนิดเท่านั้น แต่ในปี 2541 แอมเวย์มีผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายด้วยระบบขายตรงแบบบุคคลต่อบุคคลมากกว่า 80 ชนิด รวมกว่า 500 รายการ พร้อมด้วยพนักงานประมาณ 400 คน

ด้วยความเจริญเติบโตขององค์กร ในปี 2535 แอมเวย์จึงได้ทำการเปิดสำนักงานใหญ่แห่งใหม่ขึ้นที่ถนนรามคำแหง (สุขาภิบาล3) มีเนื้อที่ถึง 7,800 ตารางเมตร ภายในได้รับการออกแบบเพื่ออำนวยความสะดวกสบายแก่ผู้มาใช้บริการทั้งในส่วนอาคารสำนักงาน และคลังสินค้า

บริษัทได้เร่งสนับสนุนการเจริญเติบโตอย่างรวดเร็วและต่อเนื่องขององค์กรและผู้นำ โดยรวม โดยขยายและจัดตั้งคลังสินค้าและหน่วยรับ-ส่งสินค้าทั้งในกรุงเทพฯและต่างจังหวัด รวม 20 แห่งทั่วประเทศ ในปี 2541 ทั้งยังพัฒนาระบบการจัดจำหน่าย การให้บริการด้วยระบบคอมพิวเตอร์ออนไลน์ การสั่งซื้อสินค้าด้วยระบบตอบรับอัตโนมัติตลอด 24 ชั่วโมง เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพและขีดความสามารถในการให้บริการแก่ผู้นำอันเป็นหลักประกันถึงความเจริญก้าวหน้าต่อไปอย่างไม่หยุดยั้ง

หน้าที่และบริการของฝ่ายต่างๆ

บริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด มีขอบข่ายการให้บริการแก่ผู้นำเป็นจำนวนมาก บริษัทจึงได้แบ่งหน้าที่และงานบริการการบริการออกเป็น 5 ฝ่าย คือ ฝ่ายการขาย ฝ่ายการตลาด ฝ่ายการเงินและการบริหาร ฝ่ายคลังสินค้าและจัดจำหน่าย และฝ่ายระบบข้อมูล เพื่ออำนวยความสะดวกสำหรับผู้นำ

ฝ่ายการขาย

ทำหน้าที่

- ติดต่อและประสานงานระหว่างผู้นำและบริษัท
- ให้คำแนะนำปรึกษาในเรื่องต่างๆเกี่ยวกับการดำเนินธุรกิจแอมเวย์
- พิจารณาตรวจสอบและรับรองคุณสมบัติของผู้นำในระดับต่างๆ
- ติดตามรักษาสัจจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ
- จัดการประชุมและสัมมนาผู้นำในระดับต่างๆทั้งในและต่างประเทศ
- ให้ความรู้และฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการเกี่ยวกับการขาย
- รับและตรวจสอบแบบฟอร์มรายงานผู้นำระดับเข้มเงินที่ผู้นำส่งมาเพื่อการโอนยอดพีวี/บีวีแต่ละเดือน
- ตรวจสอบแบบฟอร์มรายงานการสั่งซื้อภายในกลุ่มผู้นำที่ผู้นำส่งมาและการโอนยอดพีวี/บีวีแต่ละเดือน

ฝ่ายการตลาด

แบ่งการบริการออกเป็น 2 แผนก คือ

1. แผนกบริหารผลิตภัณฑ์

ทำหน้าที่

- พิจารณาจัดหาผลิตภัณฑ์ที่เหมาะสมกับตลาดเข้ามาจำหน่าย ทั้งผลิตภัณฑ์แอมเวย์และผลิตภัณฑ์คุณภาพอื่นๆที่ผลิตภายในประเทศหรือนำเข้าจากต่างประเทศภายใต้เครื่องหมายการค้าอื่นๆ (New Business Development) เพื่อขยายโอกาสทางธุรกิจให้กับผู้จำหน่าย
- ติดต่อหน่วยงานของรัฐบาลซึ่งมีหน้าที่เกี่ยวข้องกับการขึ้นทะเบียนผลิตภัณฑ์เพื่อให้ได้รับอนุญาตจำหน่ายโดยถูกต้องตามกฎหมาย
- ให้ข้อมูลเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์สู่ผู้จำหน่าย
- ส่งเสริมสนับสนุนการขายผลิตภัณฑ์
- ติดตามข้อมูลข่าวสารการตลาด
- วางแผนงานและจัดการผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดให้เหมาะสมกับสภาพตลาด
- ให้ความรู้และฝึกอบรมเชิงปฏิบัติการเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย
- จัดงานแสดงสินค้าทั้งในกรุงเทพฯและต่างจังหวัด

2. แผนกสื่อสารการตลาด

ทำหน้าที่

- ผลิตนิตยสารอมาแกรม และเอกสารนิเวศแกรม
- ผลิตแค็ตตาล็อกผลิตภัณฑ์และสิ่งพิมพ์ต่างๆ ตลอดจนเทปวิดีโอและเทปคาสเส็ทท์ เทปคาสเส็ทท์ หนังสือ หรือเอกสารอื่นๆ เพื่อส่งเสริมการดำเนินธุรกิจของผู้จำหน่าย
- ประสานงานกิจกรรมเพื่อภาพพจน์และการประชาสัมพันธ์

การวิจัยตลาดของแอมเวย์

แอมเวย์ดำเนินการด้านการวิจัยตลาดอย่างสม่ำเสมอ เพื่อเป็นประโยชน์ต่อการพัฒนาธุรกิจ พัฒนาการตลาดของผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ และการสนับสนุนด้านการขายรวมทั้งปรับปรุงผลิตภัณฑ์ต่างๆ ที่มีอยู่ให้ดีขึ้น ส่วนประกอบที่สำคัญของการวิจัยนี้ก็คือ การติดต่อกับผู้จำหน่ายโดยทางโทรศัพท์หรือทางไปรษณีย์เพื่อรวบรวมความคิดเห็นและข้อเสนอแนะต่างๆของผู้จำหน่าย การวิจัยเหล่านี้โดยปกติแล้วจะดำเนินการโดยเจ้าหน้าที่ของแอมเวย์ แต่ก็มีบางครั้งที่แอมเวย์อาจจะขอความร่วมมือจากหน่วยงานวิจัยตลาดอิสระต่างๆสำหรับโครงการใหญ่ๆ โดยแอมเวย์จะแจ้งให้ผู้จำหน่ายทราบล่วงหน้าว่าจะมีผู้มาติดต่อขอให้ผู้จำหน่ายให้ความร่วมมือด้วย

ฝ่ายการเงินและการบริหาร

ทำหน้าที่

- ตรวจสอบ คำนวณ และจ่ายส่วนลดพิเศษระดับต่างๆให้กับผู้จำหน่ายตามกำหนดในแต่ละเดือน
- จัดการเกี่ยวกับระบบรับคำสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากผู้จำหน่าย
- ตรวจสอบการชำระเงินเพื่อการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากผู้จำหน่าย
- จ่ายเงินคืนให้กับผู้จำหน่ายที่ลาออกจากการเป็นผู้จำหน่าย
- บันทึกข้อมูลการคืนผลิตภัณฑ์และออกไปสำคัญลดหนี้ให้กับผู้จำหน่ายสำหรับผลิตภัณฑ์ที่นำมาคืน
- รับผิดชอบในการจัดส่งนิตยสารอมาแกรม เอกสารนิวส์แกรม และไปรษณีย์ภัณฑ์ต่างๆ
- จัดการในเรื่องเกี่ยวกับกฎหมายและภาษี
- บริหารงานทั่วไปและจัดการเกี่ยวกับการอำนวยความสะดวกต่างๆภายในบริษัท
- บริหารงานบุคคลภายในบริษัท

นอกจากนี้ยังมีหน่วยงานที่แอมเวย์จัดตั้งขึ้นเพื่ออำนวยความสะดวกและประหยัดเวลาดำเนินธุรกิจแก่ผู้จำหน่ายที่มาติดต่อเฉพาะที่สำนักงานใหญ่แอมเวย์ประเทศไทย คือ แผนกบริการผู้จำหน่าย (Distributor Service Department หรือ DSD) ทำหน้าที่ให้บริการโดยทั่วไปเมื่อผู้จำหน่ายมาติดต่อธุระต่างๆกับแอมเวย์ เช่น ตอบข้อซักถามโดยทั่วไปเกี่ยวกับธุรกิจแอมเวย์ กิจกรรมการขายและการตลาด ทะเบียนผู้จำหน่าย รับแจ้งการรับเอกสารด้วยตนเอง บริการให้ซีดีเทปวิดีโอและเทปคาสเส็ทท์ เป็นต้น

ฝ่ายคลังสินค้าและจัดจำหน่าย

แบ่งการบริการออกเป็น 4 ส่วน คือ

1. ส่วนคลังสินค้า

ทำหน้าที่

- จัดผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการสั่งซื้อซึ่งผ่านขั้นตอนการชำระเงินอย่างถูกต้องแล้วเพื่อส่งมอบให้กับผู้ซื้อ
- ตรวจสอบความถูกต้องของประเภทผลิตภัณฑ์และจำนวน รวมทั้งความสมบูรณ์ของหีบห่อของบรรจุภัณฑ์ที่จะจัดส่ง
- รับผิดชอบในการติดฉลากภาษาไทยของผลิตภัณฑ์ทุกชนิดตามข้อกำหนดของภาครัฐ
- รับการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์และการชำระเงิน ในคลังสินค้าส่วนภูมิภาคทั้งหมด

2. ส่วนวางแผนสินค้าคงคลัง

ทำหน้าที่

- รับผิดชอบการบริการสินค้าคงคลัง
- ติดต่อประสานงานกับสำนักงานใหญ่ที่เมืองแอตต้า รัฐมิชิแกน สหรัฐอเมริกา เกี่ยวกับการนำเข้าและกำหนดการขนส่งของผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายทั้งหมด

3. ส่วนจัดส่งสินค้า

ทำหน้าที่

- จัดการบรรจุหีบห่อสำหรับผลิตภัณฑ์ที่ได้รับการสั่งซื้อ
- จัดการส่งผลิตภัณฑ์ให้กับผู้จำหน่ายในพื้นที่ที่เปิดบริการจัดส่ง

4. ส่วนรับคืนสินค้า

ทำหน้าที่

- จัดการเกี่ยวกับการส่งคืนผลิตภัณฑ์ของผู้จำหน่าย

ฝ่ายระบบข้อมูล

แบ่งการบริการออกเป็น 2 แผนก คือ

1. แผนกทะเบียนผู้จำหน่าย

ทำหน้าที่

- รับและดำเนินการในเรื่องต่างๆเกี่ยวกับสมาชิกภาพของผู้จำหน่าย
- รับใบสมัครผู้จำหน่ายรายใหม่เพื่อดำเนินการขึ้นทะเบียนเป็นผู้จำหน่าย
- จัดการวิธีการต่ออายุสมาชิกภาพการเป็นผู้จำหน่าย
- จัดการวิธีการลาออกจากการเป็นผู้จำหน่าย
- จัดการเปลี่ยนแปลงข้อมูลต่างๆตามความประสงค์ของผู้จำหน่าย
- จัดบริการข้อมูลข่าวสารในสายงานของผู้จำหน่าย

2. แผนกคอมพิวเตอร์

ทำหน้าที่

- จัดการเกี่ยวกับข้อมูลของบริษัทเพื่อใช้ในการดำเนินการของฝ่ายต่างๆในบริษัท
- เก็บบันทึกข้อมูลธุรกิจขององค์กรผู้จำหน่ายของบริษัท
- จัดการด้านข้อมูลข่าวสารต่อผู้จำหน่ายตรง
- จัดการด้านเทคนิคคอมพิวเตอร์เพื่อติดต่อกับสำนักงานใหญ่และคลังสินค้าต่างๆโดยผ่านทางระบบการสื่อสารอิเล็กทรอนิกส์

ปรัชญาและทิศทางของแอมเวย์ในอนาคต

วิสัยทัศน์ คือ เป้าหมายหลักของแอมเวย์

ปณิธาน คือ คำแถลงว่าเราคือใคร และภาระหน้าที่ของเราคืออะไร

หลักการพื้นฐานสำคัญของผู้ร่วมสถาปนา คือ หลักการที่ริช เดอไวส และ เจย์ แวน แอนเดล ใช้ในการสร้างธุรกิจแอมเวย์ และเป็นหลักการที่เราเชื่อมั่นว่าเป็นรากฐานที่มั่นคงสำหรับชีวิตที่มีความหมาย

คุณค่าแห่งชีวิต คือ มาตรฐานที่จำเป็นและยั่งยืนซึ่งเรานำมาประพฤติในการประกอบธุรกิจแอมเวย์

โดยรวมแล้วทุกสิ่งที่กล่าวมาข้างต้นคือ บทบัญญัติแห่งความเป็นเลิศ ซึ่งให้เราประพฤติและปฏิบัติพร้อมกันเพื่อให้บรรลุผลตามวิสัยทัศน์ของแอมเวย์ นั่นคือ แอมเวย์ คือโอกาสทางธุรกิจที่ดีที่สุดในโลก

ปณิธาน

แอมเวย์มอบโอกาสแห่งความสำเร็จในเป้าหมายของชีวิตให้แก่ปวงชนด้วยแผนการขายและการตลาดของแอมเวย์ ด้วยการเป็นหุ้นส่วนทางธุรกิจร่วมกันระหว่างผู้จำหน่าย พนักงาน และครอบครัวผู้ร่วมสถาปนา โดยการสนับสนุนธุรกิจด้วยสินค้าและบริการอันเยี่ยมไปด้วยคุณภาพ

หลักการพื้นฐานสำคัญของผู้ร่วมสถาปนา

ริช เดอไวส และเจย์ แวน แอนเดล สร้างธุรกิจแอมเวย์ขึ้นจากหลักการต่อไปนี้ ซึ่งทั้งสองท่านและครอบครัวต่างเชื่อมั่นว่าเป็นองค์ประกอบของรากฐานที่มั่นคงสำหรับชีวิตที่มีความหมาย

อิสรภาพ คือ สถานภาพด้านหนึ่งของชีวิตที่เอื้ออำนวยให้มนุษย์มีความมุ่งมั่นเพื่อการดำรงชีวิตอยู่ เพื่อการทำงาน เพื่อสร้างความสำเร็จ และเพื่อสร้างความเจริญก้าวหน้า ทั้งยังเป็นโอกาสที่เราจะได้กำหนดเป้าหมายของชีวิตที่มีคุณค่าของตนเอง ธุรกิจแอมเวย์ตระหนักถึงจุดสำคัญนี้ จึงยกย่อง ส่งเสริม และขยายโอกาสแห่งอิสรภาพเพื่อให้มีผลต่อชีวิต และเศรษฐกิจของมวลมนุษยชน ดังนั้นจึงเป็นภาระหน้าที่ของเราที่จะปกป้องรักษาและสนับสนุนความเป็นอิสรภาพให้ยั่งยืนต่อไป

ครอบครัว คือ โครงสร้างหลักในสังคมที่บ่มเพาะความรักและสร้างความเติบโตในชีวิต เพื่อเป็นมรดกให้แก่คนรุ่นหลังสืบทอดตลอดไป ครอบครัวอบรมให้เราเห็นถึงคุณค่าของสายสัมพันธ์ ตลอดจนหล่อหลอมแนวทางการเจริญเติบโตและความสามารถในการพึ่งพาตนเอง ธุรกิจแอมเวย์ให้ความเคารพและส่งเสริมสถาบันครอบครัว ดังเห็นได้จากคณะกรรมการนโยบายของแอมเวย์อันประกอบไปด้วยสองผู้ร่วมสถาปนาและทายาท ตลอดจนสถานภาพของการเป็นผู้จำหน่ายผลิตภัณฑ์แอมเวย์ ซึ่งสนับสนุนทั้งสามีและภรรยา ก็เป็นประจักษ์พยานเช่นกัน

ความหวัง เป็นพลังที่ช่วยผลักดันให้เราดำเนินชีวิตไปในทางที่เป็นบวก เป็นแรงกระตุ้นให้เราสร้างความฝัน ตั้งเป้าหมาย และก้าวไปสู่จุดหมายนั้น เรามอบความหวังด้วยการเปิดโอกาสทางธุรกิจที่เป็นไปได้นี้ให้กับผู้คนรอบข้าง นี่คือเหตุผลที่ธุรกิจแอมเวย์สามารถตอบสนองความต้องการของผู้คนทั่วทุกมุมโลก

รางวัล ครอบคลุมทั้งผู้ให้และผู้รับ รางวัลกระตุ้นให้เราเติบโตโดยไม่ว่าจะอยู่ในฐานะผู้ให้หรือผู้รับ การได้รับรางวัลก็มีอยู่หลายวิธี แต่โดยพื้นฐานแล้วก็คือการที่เราได้รับความรักและการยอมรับจากผู้คนทั่วไป การได้รับรางวัลยังหมายถึงการได้รับการยอมรับและยกย่องสรรเสริญในฐานะผู้สร้างประโยชน์ ได้รับผลตอบแทนจากการทุ่มเทแรงกาย รางวัลเป็นแรงจูงใจที่ช่วยให้เกิดประสิทธิผลที่สูงขึ้นของงานที่ทำ ทั้งโดยการดูแลเอาใจใส่กิจกรรมที่ทำอยู่ หรือการสร้างสรรค์กิจกรรมใหม่ๆ การมอบรางวัลจึงเป็นส่วนหนึ่งของธุรกิจแอมเวย์ที่เรามุ่งหวังว่าจะช่วยให้บุคคลก้าวไปสู่ความสำเร็จในฐานะเจ้าของธุรกิจของตนเอง

คุณค่าแห่งชีวิต

คุณค่าแห่งชีวิต คือ มาตรฐานที่จำเป็นและยั่งยืนซึ่งเรานำมาประจักษ์ในการประกอบธุรกิจแอมเวย์

ความเป็นหุ้นส่วน

แอมเวย์สร้างขึ้นมาจากแนวความคิดของความเป็นหุ้นส่วน ซึ่งเริ่มต้นจากความเป็นหุ้นส่วนของสองผู้ร่วมสถาปนา ความเป็นหุ้นส่วนนี้ยังปรากฏอยู่ในครอบครัวของสองผู้ร่วมสถาปนา

ผู้จำหน่าย และพนักงาน และเป็นสมบัติที่มีค่าที่สุดของเรา เราต่างเพียรพยายามกระทำในสิ่งที่ก่อให้เกิดผลประโยชน์สูงสุดในระยะยาวไกลสำหรับหุ้นส่วนของเราด้วยอาภักปรีชาที่เพิ่มพูนความไว้วางใจซึ่งกันและกันและความเชื่อมั่นที่มีต่อกัน ความสำเร็จของแอมเวย์จึงเป็นรางวัลตอบแทนสำหรับทุกคนที่อุทิศทุ่มเทให้กับความสำเร็จของธุรกิจนี้

ความยึดมั่นในคุณธรรม

ความยึดมั่นในคุณธรรม คือสิ่งที่สำคัญยิ่งต่อความสำเร็จในธุรกิจของเรา เราเพียรปฏิบัติในสิ่งที่ถูกต้องตามทำนองคลองธรรม มิใช่จะเพียรทำอะไรก็ได้ที่จะได้ผล ความสำเร็จของแอมเวย์มิได้วัดกันเพียงด้านเศรษฐกิจเท่านั้น หากแต่ยังต้องวัดได้จากความเคารพ ความไว้วางใจ และความเชื่อถือที่เราได้รับอีกด้วย

คุณค่าในตนเอง

เรายอมรับนับถือในเอกภาพของปัจเจกชน ทุกคนล้วนมีค่าควรแก่การยอมรับนับถือ และสมควรได้รับการปฏิบัติอย่างยุติธรรม รวมทั้งได้รับโอกาสที่จะประสบความสำเร็จตามศักยภาพในขีดสูงสุดของแต่ละบุคคล

การบรรลุเป้าหมาย

เราคือผู้สร้างสรรค์และผู้สร้างแรงบันดาลใจ เราพยายามทุกวิถีทางเพื่อความเป็นเลิศในทุกสิ่งที่เรากระทำ เป้าหมายของเรา คือ การพัฒนาอย่างต่อเนื่อง มีความก้าวหน้า และ ต่างก็พบความสำเร็จในเป้าหมายของแต่ละบุคคลและของกลุ่มโดยรวม เราคาดการณ์ถึงการเปลี่ยนแปลงและตอบสนองอย่างรวดเร็วทันควัน โดยลงมือปฏิบัติเพื่อให้ภารกิจนั้นลุล่วง ก่อให้เกิดผลลัพธ์ ด้วยประสบการณ์ของเรา เราคือผู้สนับสนุนความคิดสร้างสรรค์และการริเริ่มนวัตกรรมทั้งปวง

ความรับผิดชอบต่อตนเอง

เราแต่ละบุคคลมีหน้าที่และความรับผิดชอบในอันที่จะต้องบรรลุเป้าหมายของตนเอง และต้องทุ่มเทเต็มร้อยเปอร์เซ็นต์ในความพยายามที่จะช่วยกันทำให้เป้าหมายของบริษัท หรือ เป้าหมาย

ขององค์กรธุรกิจประสบความสำเร็จ เราสามารถเพิ่มพูนศักยภาพของแต่ละบุคคลและร่วมแบ่งปันความสำเร็จด้วยการช่วยเหลือผู้อื่นให้รู้จักช่วยเหลือตนเอง นอกจากนี้เรายังต้องมีความรับผิดชอบในฐานะพลเมืองทางธุรกิจที่ดีของสังคมที่เราอาศัยและประกอบธุรกิจอยู่

ธุรกิจการค้าเสรี

เราภาคภูมิใจเป็นอย่างยิ่งต่อการเป็นผู้สนับสนุนให้เกิดอิสระภาพและธุรกิจการค้าเสรี ความเจริญก้าวหน้าในด้านเศรษฐกิจของมวลชนได้รับการพิสูจน์อย่างชัดเจนจากความสำเร็จในระบบเศรษฐกิจการตลาดเสรี

ความหวังในสิ่งแวดล้อม จุดเริ่มต้นของธุรกิจแอมเวย์

จิตสำนึกด้านสิ่งแวดล้อมคือจิตวิญญาณของธุรกิจแอมเวย์ นับเป็นเวลานานที่แอมเวย์ได้แสดงความหวังในสิ่งแวดล้อมก่อนที่ผู้คนจะตื่นขึ้นมาพบกับความจริงที่ว่า โลกจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องได้รับความคุ้มครอง ผลกระทบต่อสิ่งแวดล้อมเป็นสิ่งหนึ่งที่แอมเวย์หยิบยกขึ้นมาพิจารณา และตัดสินใจที่จะทำการค้นคว้าวิจัยผลิตภัณฑ์ตั้งแต่ พ.ศ.2502 เมื่อแอมเวย์ได้เริ่มผลิตผลิตภัณฑ์ที่สามารถย่อยสลายได้ทางชีวภาพ ความเอื้ออาทรของแอมเวย์ต่อผู้คนและความหวังในสิ่งแวดล้อมได้ผสมผสานกับปณิธานของแอมเวย์ในการที่จะทำให้โลกนี้ดีขึ้นสำหรับมนุษย์ทุกคน

ปณิธานของแอมเวย์ต่อสิ่งแวดล้อม

“แอมเวย์เชื่อว่า การจัดการและการใช้ทรัพยากรของโลกซึ่งมีอยู่จำกัดให้เป็นไปอย่างเหมาะสม ตลอดจนอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมนั้น เป็นความรับผิดชอบของทุกคน ไม่ว่าจะเป็นองค์กรหรือบุคคลใด ในฐานะผู้ผลิตสินค้าอุปโภคบริโภคระดับแนวหน้าด้วยผู้จำหน่ายอิสระในระบบขายตรงกว่า 2.5 ล้านคนทั่วโลก แอมเวย์ตระหนักถึงความรับผิดชอบและบทบาทของตนทั้งในด้านการสนับสนุนและส่งเสริมการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมให้อยู่ในสภาวะที่ดี”

แอมเวย์ คอร์ปอเรชั่น เป็นหนึ่งในสองบริษัทเอกชนที่ได้รับมอบเกียรติรางวัลจากโครงการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมแห่งองค์การสหประชาชาติ เนื่องในวันสิ่งแวดล้อมโลกเมื่อวันที่ 5 มิถุนายน 2532 ในฐานะที่บริษัทมีจิตสำนึกห่วงใยในการรณรงค์รักษาสิ่งแวดล้อม ทั้งยังสนับสนุนให้บรรดาเยาวชนมุ่งความสนใจและแสดงความสามารถในกิจกรรมต่างๆเพื่อการดำรงรักษาสิ่งแวดล้อมโลก

มาตรฐานระบบจัดการสิ่งแวดล้อม ISO 14001 ของแอมเวย์ประเทศไทย

ISO 14001 เป็นอนุกรมมาตรฐานระบบจัดการสิ่งแวดล้อม (Environmental Management System หรือ EMS) ที่ครอบคลุมตั้งแต่กิจกรรมการออกแบบการตลาด การผลิต การส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้ลูกค้า และการบริการ ซึ่งมุ่งเน้นให้องค์กรมีการพัฒนาปรับปรุงสิ่งแวดล้อมอย่างต่อเนื่อง โดยมีพื้นฐานมาจาก BS7750C (British Standard for Environmental Management System)

คณะกรรมการนักธุรกิจเพื่อสิ่งแวดล้อมไทย (Thailand Business Council for Sustainable Development หรือ TBCSD) ได้ริเริ่มโครงการนำร่อง ISO 14001 ขึ้นเมื่อเดือนพฤษภาคม 2539 โดยมีสมาชิกเข้าร่วมโครงการ 10 บริษัท ซึ่งแอมเวย์ประเทศไทยก็เป็นส่วนหนึ่งในสมาชิกเหล่านี้ นับเป็นจุดเริ่มต้นของการนำมาตรฐานการจัดการสิ่งแวดล้อมมาใช้ในประเทศไทย อันจะส่งผลให้ปัญหาด้านสิ่งแวดล้อมลดลงทั้งภายในองค์กรและสังคมส่วนรวม โดยเป็นโครงการที่นำไปสู่แนวทางการเพิ่มมาตรฐานคุณภาพชีวิตของคนไทยให้ดีขึ้น

แอมเวย์ประเทศไทยได้รับใบรับรอง ISO 14001

บริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด ได้รับใบรับรองระบบการจัดการสิ่งแวดล้อมเลขที่ AJA97/1061 เมื่อวันที่ 30 สิงหาคม 2540 นับเป็นธุรกิจบริการแห่งแรกในประเทศไทยและเอเชียตะวันออกเฉียงใต้ และเป็นธุรกิจขายตรงแห่งแรกของโลกที่ได้รับใบรับรองมาตรฐาน ISO 14001

ISO 14001 เป็นข้อกำหนดบังคับใช้เกี่ยวกับการจัดการสิ่งแวดล้อมในองค์กร ดังนั้น ไม่ว่าองค์กรจะมีขอบเขตการประกอบธุรกิจใดๆก็ตาม ล้วนต้องเลือกที่จะปฏิบัติตามข้อกำหนดใน ISO 14001 ดังเช่นที่แอมเวย์ประเทศไทยได้ปฏิบัติตามอย่างเคร่งครัดจนได้รับใบรับรองระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม ISO 14001 จากบริษัท AJA EQS (Thailand) จำกัด ซึ่งเป็นหนึ่งในสมาชิกของ United Kingdom Association Service (UKAS) โดยมีสำนักงานใหญ่อยู่ที่ประเทศอังกฤษ และเป็นที่ยอมรับและไว้วางใจในการตรวจสอบระบบการจัดการสิ่งแวดล้อมทั่วโลก

ประโยชน์ของ ISO 14001 กับองค์กร

- เพิ่มคุณภาพลักษณ์ของบริษัท เป็นที่ยอมรับในสังคม รวมทั้งพนักงาน ผู้จำหน่าย และ ลูกค้า
- พัฒนาระบบการจัดการสิ่งแวดล้อมภายในบริษัทและพัฒนาเทคโนโลยีอย่างต่อเนื่อง
- พร้อมรับนโยบายตลาดโลกเรื่องการไม่ก่อให้เกิดมลพิษต่อสิ่งแวดล้อม

- ลดค่าใช้จ่ายในการประกอบกิจกรรมการขายและการตลาด
- ใช้ทรัพยากรอย่างประหยัดและได้ประโยชน์สูงสุด
- ลดการสูญเสียจากสินค้าชำรุดและสินค้ารับคืน
- เพิ่มคุณภาพชีวิตแก่พนักงาน ผู้จำหน่าย และสังคมโดยรวม

ปัจจุบันแอมเวย์ประเทศไทยได้จัดตั้งระบบการจัดการสิ่งแวดล้อมที่กำหนดไว้เป็นลายลักษณ์อักษร มีการกำหนดวัตถุประสงค์และเป้าหมายให้สอดคล้องกับปณิธานของแอมเวย์ต่อสิ่งแวดล้อม นอกจากนี้ยังได้ระบุถึงลักษณะปัญหาสิ่งแวดล้อมออกเป็นระเบียบปฏิบัติตามกิจกรรมผลิตภัณฑ์และบริการของแอมเวย์ โดยคำนึงถึงข้อกำหนดมาตรฐาน ISO 14001 ข้อกำหนดทางกฎหมาย และกฎระเบียบต่างๆ โดยได้จัดตั้งโครงการสิ่งแวดล้อมต่างๆขึ้น ด้วยการกำหนดหน้าที่ความรับผิดชอบในแต่ละระดับ มีการอบรมสร้างจิตสำนึก เพิ่มขีดความสามารถและการสื่อสารประชาสัมพันธ์ การควบคุมเอกสาร การควบคุมการปฏิบัติการ การเตรียมพร้อมและตอบสนองสถานการณ์ฉุกเฉิน และเพื่อให้เป็นไปตามมาตรฐานของระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม แอมเวย์จึงได้จัดให้มีการตรวจติดตามทั้งจากผู้ตรวจสอบภายใน และ ภายนอกอย่างสม่ำเสมอโดยตัวแทนพนักงานแต่ละฝ่ายที่ผ่านการอบรมแล้วจะทำหน้าที่ตรวจติดตามการปฏิบัติงานของแต่ละระเบียบปฏิบัติ และตัวแทนจากผู้ตรวจสอบภายนอกซึ่งจะมาตรวจประเมินระบบทุก 6 เดือน เพื่อให้มั่นใจว่าบริษัทได้ปฏิบัติตามหลักการ ISO 14001 อย่างจริงจังและต่อเนื่อง

นอกจากนี้ ผู้บริหารระดับสูงของแอมเวย์ยังได้ให้ความสำคัญกับระบบนี้ โดยจัดให้มีการพิจารณาทบทวนและปรับปรุงระบบการจัดการสิ่งแวดล้อม เพื่อให้มีการปฏิบัติอย่างต่อเนื่องและมีประสิทธิภาพ สอดคล้องปณิธานของแอมเวย์ต่อสิ่งแวดล้อมและการดำรงตนเป็นพลเมืองทางธุรกิจที่ดีของแอมเวย์

แบบสอบถาม

ศึกษาความคิดเห็นของผู้จำหน่ายอิสระแอมเวย์ที่มีต่อรูปแบบการประชุมฝึกอบรมของศูนย์
ประชุมฝึกอบรมธุรกิจแอมเวย์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. เพศ ชาย หญิง
2. อายุ ปี
3. สถานภาพสมรส โสด สมรสแล้ว
4. อาชีพ รับจ้าง รับราชการ เจ้าของธุรกิจ
 อื่นๆ คือ
5. วุฒิการศึกษา ต่ำกว่าปริญญาตรี ปริญญาตรี ปริญญาโท
 ปริญญาเอก อื่นๆ คือ
6. ผู้ที่เชิญชวนท่านมาเข้าประชุมฝึกอบรมในวันนี้ คือ
 มาด้วยตัวเอง เพื่อน ญาติ คนรู้จัก
 อื่นๆ คือ.....
7. ท่านสมัครเป็นสมาชิกของแอมเวย์มานานเท่าใดแล้ว
 ยังไม่ได้สมัคร ไม่เกิน 1 เดือน
 เกิน 1 เดือน แต่ไม่ถึง 3 เดือน เกิน 3 เดือน แต่ไม่ถึง 6 เดือน
 เกิน 6 เดือน แต่ไม่ถึง 1 ปี มากกว่า 1 ปี ขึ้นไป

8. ท่านเป็นหรือ เคยเป็นผู้จำหน่ายอิสระแอมเวย์ในระดับสูงสุดขั้นใดตามแผนการตลาดของแอมเวย์

- 0% 3% 6% 9%
 12% 15% 18% 21% (เต็มเงิน)
 เข้มทอง ผู้จำหน่ายตรง ขึ้นไป อื่นๆ คือ

9. ท่านรู้จักธุรกิจแอมเวย์ได้อย่างไร

- จากการแนะนำของเพื่อน จากการแนะนำของญาติ
 จากการแนะนำของคนรู้จัก อื่นๆ คือ

10. ท่านรู้จักกับศูนย์ประชุมฝึกอบรมแห่งนี้ได้อย่างไร

- สอบถามจากผู้อื่น จากการแนะนำของเพื่อน
 จากการแนะนำของญาติ จากการแนะนำของคนรู้จัก
 อื่นๆ คือ

ส่วนที่ 2 ความคิดเห็น

11. สาเหตุที่ท่านสนใจศึกษาเรียนรู้ธุรกิจแอมเวย์เพราะอะไร (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ต้องการทำเป็นรายได้เสริม ต้องการทำเป็นรายได้หลัก
 ต้องการหาเพื่อน และ/หรือ มีสังคม ต้องการใช้เวลาว่างให้เป็นประโยชน์
 ต้องการมรดกตกทอดในธุรกิจให้ทายาท
 ต้องการช่วยเหลือผู้อื่นให้มีรายได้
 ต้องการท่องเที่ยวต่างประเทศฟรีจากธุรกิจแอมเวย์
 ต้องการพัฒนาทักษะทางธุรกิจขายตรงของตนเอง
 ชอบสินค้ามาก่อน จึงอยากรู้ว่าทำเป็นธุรกิจได้อย่างไร
 ไม่สนใจเลย แต่มาเพราะถูกชวนมา
 อื่นๆ คือ

12. ท่านคิดว่าการฝึกอบรมในธุรกิจแอมเวย์มีความสำคัญอย่างไร (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

- เพื่อเพิ่มพูนความรู้ เพื่อเพิ่มพูนทักษะ
 เพื่อเปลี่ยนแปลงทัศนคติ อื่นๆ คือ

13. แหล่งของการฝึกอบรม หรือ ผู้รับผิดชอบในการฝึกอบรม ท่านคิดว่าได้รับจากที่ใดดีที่สุด

(กรุณาเลือกเพียงข้อเดียว)

- การฝึกอบรมภายในองค์กร โดยใช้ผู้ประสบความสำเร็จในองค์กรแอมเวย์เอง
- การซื้อการฝึกอบรมจากภายนอก โดยจ้างนักฝึกอบรมจากภายนอกองค์กรธุรกิจแอมเวย์
- ใช้ทั้งสองวิธีข้างต้นร่วมกัน
- อื่นๆ คือ

14. ท่านมีความคิดเห็นอย่างไรต่อสถานที่ประชุมฝึกอบรมธุรกิจแอมเวย์แห่งนี้

(ทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง; 5 = ระดับดีมาก, 4 = ระดับดี, 3 = ปานกลาง, 2 = พอใช้, 1=ไม่ค่อยดี)

ปัจจัย	ระดับ				
	5	4	3	2	1
สถานที่จอดรถ					
ขนาดของห้องประชุม					
แสงสว่างภายในห้องประชุม					
อุณหภูมิภายในห้องประชุม					
ระบบเครื่องเสียง					

15. ในการประชุมฝึกอบรมของธุรกิจแอมเวย์ ท่านมีความคิดเห็นเกี่ยวกับแต่ละรายการอย่างไร

(ทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง; 5 = ระดับดีมาก, 4 = ระดับดี, 3 = ปานกลาง, 2 = พอใช้, 1=ไม่ค่อยดี)

รายการ	ระดับ				
	5	4	3	2	1
การสาธิตสินค้า					
การแลกเปลี่ยนประสบการณ์					
ความรู้ทางวิชาการทำธุรกิจ					
แขกปราศรัยรับเชิญ					
ข่าวสารข้อมูลธุรกิจ					

16. ในการประชุมฝึกอบรมแอมเวย์ ท่านมีความคิดเห็นอย่างไรกับการนำเสนอของพิธีกร วิทยากร หรือผู้บรรยายของแต่ละหัวข้อ
(ทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่อง; 5 = ระดับดีมาก, 4 = ระดับดี, 3 = ปานกลาง, 2 = พอใช้, 1 = ไม่ค่อยดี)

พิธีกร หรือ วิทยากร	ระดับ				
	5	4	3	2	1
พิธีกร					
ผู้สาธิตสินค้า					
ผู้แลกเปลี่ยนประสบการณ์					
ผู้บรรยายความรู้ทางวิชาการทำธุรกิจ					
แขกปราศรัยรับเชิญ					
ผู้ประกาศข่าวสารข้อมูลธุรกิจ					

17. ท่านคิดว่าการประชุมฝึกอบรมทั่วไปควรให้ความสำคัญกับข้อมูลด้านใด
(กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ท่านเลือก และ ตอบทุกข้อ)
(5 แทน สำคัญมากที่สุด, 4 สำคัญมาก, 3 สำคัญ, 2 สำคัญน้อย, 1 สำคัญน้อยที่สุด)

	ข้อมูลที่ฝึกอบรม	ระดับ				
		5	4	3	2	1
1	ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้า และ การสาธิตสินค้า แอมเวย์					
2	ข้อมูลเกี่ยวกับวิชาการ และ เทคนิควิธีการ ในการทำธุรกิจ แอมเวย์					
3	ข้อมูลเกี่ยวกับประสบการณ์ในการทำธุรกิจจากผู้ที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจแอมเวย์					
4	ข้อมูลเกี่ยวกับบริษัทแอมเวย์					

18. ท่านคิดว่าการฝึกอบรมวิชาการพื้นฐาน 4 หัวข้อหลักในธุรกิจแอมเวย์ ต่อไปนี้สำคัญเพียงใด (กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ท่านเลือก และ ตอบทุกข้อ)
(5 แทน สำคัญมากที่สุด, 4 สำคัญมาก, 3 สำคัญ, 2 สำคัญน้อย, 1 สำคัญน้อยที่สุด)

	วิชาการ	ระดับ				
		5	4	3	2	1
1	การสาธิตสินค้า					
2	แผนการขายการตลาด					
3	การอธิบายธุรกิจแอมเวย์					
4	การตอบข้อโต้แย้ง					

19. ท่านคิดว่าควรมีรายการอะไรเพิ่มเติมอีก

.....

.....

.....

20. ท่านคิดว่าจะมาร่วมการประชุมที่ศูนย์ประชุมแห่งนี้อีกหรือไม่ในอนาคต

- ไม่มาอีก มาอีก 1 ครั้ง หรือ 2 ครั้ง
- มาเป็นครั้งคราว มาอย่างต่อเนื่อง สม่ำเสมอ
- อื่นๆ คือ

ส่วนที่ 3 ความต้องการของผู้จำหน่ายอิสระแอมเวย์

21. ท่านต้องการการฝึกอบรมแบบใดมากที่สุด (กรุณาเลือกเพียงข้อเดียว)

- การฝึกอบรมในงาน โดยการให้ผู้รับการฝึกอบรมลงมือปฏิบัติงานจริงๆ ในสถานการณ์จริง
- การฝึกอบรมนอกงาน โดยผู้รับการฝึกอบรมเรียนรู้สิ่งต่างๆ ในสถานที่ฝึกอบรม
- ต้องการฝึกอบรมทั้งสองแบบ
- อื่นๆ คือ

22. ทักษะด้านใดที่ท่านต้องการได้รับการฝึกอบรม (เลือกได้มากกว่า 1 ข้อ)

- การฝึกอบรมทักษะด้านเทคนิค
- การฝึกอบรมทักษะด้านการจัดการ
- การฝึกอบรมทักษะด้านการติดต่อสัมพันธ์
- อื่นๆ คือ

23. ผลิตภัณฑ์ หรือ กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ท่านต้องการได้รับการฝึกอบรม คือ
(กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงในช่องที่ท่านต้องการ และ ตอบทุกข้อ)

	ผลิตภัณฑ์ หรือ กลุ่มผลิตภัณฑ์	ระดับความต้องการ		
		มาก	ปานกลาง	น้อย
1	กลุ่มผลิตภัณฑ์ที่ระบุตามความงาม			
2	กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางค์ อาร์ทิสทรี			
3	กลุ่มผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร นิวทริไลท์			
4	กลุ่มผลิตภัณฑ์ในครัวเรือน			
5	กลุ่มผลิตภัณฑ์เครื่องครัวแอมเวย์ควีน			
6	ผลิตภัณฑ์สารเสริมประสิทธิภาพ แอ๊ปซ่า-80			
7	ผลิตภัณฑ์เครื่องกรองน้ำแอมเวย์			
8	กลุ่มผลิตภัณฑ์เพอร์เซอนอล ซ็อบเปอร์ส แค็ตตาล็อก			

24. วิธีการฝึกอบรมแบบกลุ่มที่เน้น ความรู้ ในธุรกิจแอมเวย์แบบใดที่ท่านต้องการ

(กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่ท่านเลือก และ ตอบทุกข้อ)

	วิธีการฝึกอบรม	ต้องการ	ไม่ ต้องการ
1	<u>การบรรยายโดยวิทยากร</u>		
2	<u>การอภิปรายกลุ่ม ให้สมาชิกแต่ละกลุ่มอภิปรายแลกเปลี่ยนความเห็น และ ประสบการณ์ซึ่งกันและกัน</u>		
3	<u>การอภิปรายเป็นคณะ โดยกลุ่มผู้ทรงคุณวุฒิ โดยมีพิธีกรเป็นผู้ดำเนินการอภิปราย</u>		
4	<u>การระดมสมอง โดยให้สมาชิกทุกคนแสดงความคิดเห็นอย่างเสรี</u>		

25. วิธีการฝึกอบรมแบบกลุ่มซึ่งมุ่งเน้น ทักษะความสามารถ ในธุรกิจแอมเวย์แบบใดที่ท่านต้องการ
(กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่ท่านเลือก และ ตอบทุกข้อ)

	วิธีการฝึกอบรม	ต้องการ	ไม่ ต้องการ
1	<u>การสาธิต</u> คือ การแสดงให้ผู้รับการฝึกอบรมเห็นจริง		
2	<u>กลุ่มฝึกแก้ไขปัญหา</u> โดยแบ่งกลุ่มย่อย 3-6 คน ทำงานเพื่อแก้ ปัญหาใดปัญหาหนึ่งแล้วนำเสนอหนทางในการแก้ปัญหาแก่ที่ ประชุม		
3	<u>กรณีศึกษา</u> คือ บรรยายตัวอย่างเหตุการณ์แล้วให้ผู้รับการฝึก อบรมศึกษาและอภิปรายภายใต้การแนะนำของวิทยากร		
4	<u>การจำลองสถานการณ์</u> คือ จำลองสถานการณ์ในการทำงาน และ ให้ผู้รับการอบรมได้ฝึกฝนทักษะในสถานการณ์ที่คล้ายจริง		
5	<u>การแสดงผลบทบาทสมมติ</u> คือ ให้ผู้รับการอบรมแสดงผลบทบาทตาม สถานการณ์ที่ได้กำหนดไว้		
6	<u>การแสดงผลพฤติกรรม</u> คือ ผู้รับการอบรมแสดงผลพฤติกรรมซึ่ง ใช้ในการจัดการสถานการณ์ต่างๆอย่างเป็นขั้นตอนทีละขั้น		

26. วิธีการฝึกอบรมแบบกลุ่ม ที่เน้น ทัศนคติ แบบใดในธุรกิจแอมเวย์ที่ท่านต้องการ
(กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่ท่านเลือก และ ตอบทุกข้อ)

	วิธีการฝึกอบรม	ต้องการ	ไม่ ต้องการ
1	<u>การอภิปรายกลุ่ม</u> คือ ให้สมาชิกแต่ละกลุ่มอภิปรายแลกเปลี่ยน ความเห็น และ ประสพการณ์ซึ่งกันและกัน		
2	<u>การแสดงผลบทบาทสมมติ</u> คือ ให้ผู้รับการอบรมแสดงผลบทบาทตาม สถานการณ์ที่ได้กำหนดไว้		
3	<u>การแสดงผลพฤติกรรม</u> คือ ผู้รับการอบรมแสดงผลพฤติกรรมซึ่ง ใช้ในการจัดการสถานการณ์ต่างๆอย่างเป็นขั้นตอนทีละขั้น		

27. วิธีการฝึกอบรมเป็นรายบุคคลที่เน้น ความรู้ ในธุรกิจแอมเวย์แบบใดที่ท่านต้องการ
(กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่ท่านเลือก และ ตอบทุกข้อ)

	วิธีการฝึกอบรม	ต้องการ	ไม่ ต้องการ
1	<u>โปรแกรมการเรียนรู้ด้วยตนเอง</u> คือ แบบเรียนสำหรับการเรียนรู้ด้วยตนเองโดยศึกษาตามลำดับเนื้อหาที่ได้จัดวางไว้แล้ว		
2	การสอนโดยใช้คอมพิวเตอร์ ซึ่งรวบรวมข้อมูลต่างๆที่จำเป็นสำหรับการเรียนรู้ไว้เรียบร้อยแล้ว		

28. วิธีการฝึกอบรมเป็นรายบุคคลซึ่งมุ่งเน้น ทักษะ ความสามารถ ในธุรกิจแอมเวย์แบบใดที่ท่านต้องการ
(กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่ท่านเลือก และ ตอบทุกข้อ)

	วิธีการฝึกอบรม	ต้องการ	ไม่ ต้องการ
1	<u>การฝึกอบรมในงาน</u> คือ การเรียนรู้งาน โดยการสังเกตการทำงานของผู้ที่มีความชำนาญ และ ลงมือปฏิบัติจริงตามคำแนะนำ		
2	<u>แบบฝึกหัดรายบุคคล</u> คือ การมอบหมายงานให้ทำ เพื่อประยุกต์ความรู้ไปใช้ในสถานการณ์เฉพาะของตนเอง		
3	<u>การฝึกโดยใช้อุปกรณ์จำลอง</u> คือ การฝึกอบรมโดยอาศัยอุปกรณ์ซึ่งจำลองการทำงานจริง เช่น การติดตั้งเครื่องกรองน้ำ เป็นต้น		

29. วิธีการฝึกอบรมเป็นรายบุคคล ที่เน้น ทัศนคติ โดยการฝึกอบรมในงานในธุรกิจแอมเวย์ท่านต้องการหรือไม่ (กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ในช่องที่ท่านเลือก)

	วิธีการฝึกอบรม	ต้องการ	ไม่ ต้องการ
	<u>การฝึกอบรมในงาน</u> คือ การเรียนรู้งาน โดยการสังเกตการทำงานของผู้ที่มีความชำนาญ และ ลงมือปฏิบัติจริงตามคำแนะนำ		

30. ท่านคิดว่าในวันใดของสัปดาห์ที่ท่านสะดวกที่จะมาร่วมประชุมฝึกอบรมมากที่สุด

(กรุณาเลือกเพียงข้อเดียว)

- วันจันทร์ วันอังคาร วันพุธ วันพฤหัสบดี วันศุกร์
 วันเสาร์ วันอาทิตย์

31. ท่านคิดว่าช่วงเวลาใดจะเป็นช่วงเวลาที่เหมาะสมที่ท่านสามารถเข้าประชุมฝึกอบรมมากที่สุด

(กรุณาเลือกเพียงข้อเดียว)

- ช่วงเช้า ช่วงบ่าย ช่วงเย็น ช่วงค่ำ

32. ท่านคิดว่าระยะเวลาการประชุมฝึกอบรมแต่ละครั้งควรเป็นเท่าไร (กรุณาเลือกเพียงข้อเดียว)

- 1 ชั่วโมง 2 ชั่วโมง 3 ชั่วโมง 4 ชั่วโมง อื่นๆ คือ.....

33. ท่านชอบรูปแบบการจัดประชุมฝึกอบรมแบบใดที่ท่านต้องการมากที่สุด (กรุณาเลือกเพียงข้อเดียว)

- มีรูปแบบการฝึกอบรมอย่างเป็นพิธีการ
 มีรูปแบบสันตนาการ
 มีรูปแบบสลับกันระหว่างการฝึกอบรมอย่างเป็นพิธีการ และ สันตนาการ
 มีรูปแบบกลางๆ ระหว่างรูปแบบการฝึกอบรมอย่างเป็นพิธีการ และ สันตนาการ
 อื่นๆ คือ

***** ขอขอบคุณที่กรุณาตอบแบบสอบถาม *****

ประวัติผู้ศึกษา

ชื่อ นามสกุล นางสาว สุพิน ดันตยานุสรณ์

วัน เดือน ปีเกิด 29 มกราคม 2512

ประวัติการศึกษา

วุฒิการศึกษา	ชื่อสถาบัน	ปีที่สำเร็จการศึกษา
ประกาศนียบัตรมัธยมศึกษาตอนปลาย	โรงเรียนยุพราชวิทยาลัย จังหวัดเชียงใหม่	2529
ทันตแพทยศาสตรบัณฑิต	มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ จังหวัดเชียงใหม่	2535

ประสบการณ์การทำงาน

พ.ศ.	ตำแหน่ง	สถานที่
2535 - 2537	หัวหน้าฝ่ายทันตสาธารณสุข	โรงพยาบาลพญาเม็งราย จังหวัดเชียงราย
2537 - 2539	หัวหน้าฝ่ายทันตสาธารณสุข	โรงพยาบาลบ้านธิ จังหวัดลำพูน
2539 - 2541	รองผู้จัดการ หจก.บุญรักษ์ค้าไม้	หจก.บุญรักษ์ค้าไม้ จังหวัดเชียงใหม่
2541 - ปัจจุบัน	ทันตแพทย์ ผู้จำหน่ายตรง	โรงพยาบาลราชเวช จังหวัดเชียงใหม่ บริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด