

บทที่ 1

บทนำ

หลักการและเหตุผล

แอมเวย์ ได้รับการยอมรับทั่วโลกว่าเป็นบริษัทที่ดำเนินธุรกิจในระบบขายตรงแบบหลายระดับชั้นที่ใหญ่ของโลก ดำเนินธุรกิจในกว่า 70 ประเทศทั่วโลก โดยใช้รูปแบบการตลาดขายตรงแบบหลายชั้น (Multi-level Marketing) โดยเริ่มรุกเข้าสู่ตลาดสินค้าอุปโภคบริโภค และบริษัทแรกที่น่าระบบนี้เข้ามาใช้จนประสบความสำเร็จอย่างท่วมท้นทางด้านการตลาด เคยได้รับรางวัล “Award of Achievement” จากโครงการอนุรักษ์สิ่งแวดล้อมแห่งองค์การสหประชาชาติ เมื่อมิถุนายน พ.ศ. 2532

สำหรับในประเทศไทย ยอดขายของแอมเวย์เติบโตอย่างต่อเนื่อง โดย ปีบัญชีแรกของแอมเวย์เริ่มตั้งแต่ 1 กันยายน 2530- 31 สิงหาคม 2531 มียอดจำหน่ายประมาณ 126 ล้านบาท และมีอัตราการเจริญเติบโตของยอดขายเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่องจนถึงปีบัญชี 2539 มียอดขายสูงถึง 4,230 ล้านบาท และ โดดเด่นจนสามารถคว้ารางวัล โกลด์อะวอร์ด (Gold Award) ประเภทบริการ จากโครงการ “ระบบการตลาดขายตรงแบบหลายชั้น” จากการประกวดผลงานการตลาดดีเด่นครั้งที่ 11 (11th Thailand Marketing Awards) เมื่อวันที่ 17 พฤศจิกายน 2538¹

จากโครงสร้างระบบการตลาดขายตรงแบบหลายชั้นของแอมเวย์นั้น มีผู้จำหน่ายอิสระแอมเวย์จำนวนมากประสบความสำเร็จ สามารถสร้างองค์กร และรายได้ที่ไม่จำกัดให้กับตนเองได้ ด้วยสินค้าคุณภาพสูงของแอมเวย์ และ การเข้าที่ประชุมฝึกอบรมเพื่อศึกษาเรียนรู้อย่างต่อเนื่อง เนื่องจากการประชุมฝึกอบรมมีความสำคัญอย่างมาก ต่อผู้จำหน่ายอิสระที่ต้องการทำธุรกิจแอมเวย์ให้มีความก้าวหน้าและประสบความสำเร็จในธุรกิจ โดยในที่ประชุมฝึกอบรมจะมีการให้ข้อมูลเกี่ยวกับสินค้าซึ่งมีมากกว่า 500 รายการ การแลกเปลี่ยนประสบการณ์การทำธุรกิจ มีการให้ข้อมูลวิชาการและเทคนิคในการทำธุรกิจธุรกิจแอมเวย์อย่างมีประสิทธิภาพ การสร้างเสริมกำลังใจใน

¹ หนังสือพิมพ์ฐานเศรษฐกิจ, กลยุทธ์การตลาดแบบหลายชั้นค้น แอมเวย์ ผงาดหัวแถวขายตรง, (ฉบับที่ 55 วันที่ 17-23 ธันวาคม 2538), หน้า 32.

การทำธุรกิจจากผู้ทำธุรกิจประสบความสำเร็จ และข้อมูลข่าวสารเกี่ยวกับธุรกิจแอมเวย์ให้แก่ผู้
จำหน่ายอิสระแอมเวย์อย่างต่อเนื่องทุกสัปดาห์

ธุรกิจแอมเวย์เป็นธุรกิจอิสระไม่มีการบังคับใดๆในการทำเป้ายอดขาย และการฝึกอบรม
ของบริษัทมีจำกัดและไม่ต่อเนื่อง ดังนั้น ผู้ที่ทำเป็นธุรกิจแอมเวย์ประสบความสำเร็จในระดับผู้
จำหน่ายตรงขึ้นไปจึงได้รวมกลุ่มกันจัดการประชุมฝึกอบรมให้กับผู้จำหน่ายอิสระอื่นๆขึ้น ซึ่งการ
ประชุมฝึกอบรมอย่างต่อเนื่องถือว่าเป็นหัวใจของความสำเร็จของผู้ทำธุรกิจอย่างจริงจัง

รูปแบบการฝึกอบรมที่เป็นอยู่ในปัจจุบันนั้นมีการพัฒนามาจากอดีตอย่างต่อเนื่อง แต่ทว่า
อาจมีผู้เข้าฝึกอบรมจำนวนหนึ่งไม่ประทับใจรูปแบบของการประชุมฝึกอบรม จึงทำให้ขาดความ
ต่อเนื่องในการเข้าฝึกอบรม อันเป็นเหตุให้สูญเสียโอกาสในการเรียนรู้เพื่อความสำเร็จในธุรกิจ
แอมเวย์ สำหรับจังหวัดเชียงใหม่เนื่องจากเป็นจังหวัดขนาดใหญ่ และมีประชากรจำนวนมาก ธุรกิจ
แอมเวย์มีการขยายตัวอย่างมาก มีผู้สมัครเป็นผู้จำหน่ายอิสระแอมเวย์เป็นจำนวนมาก ซึ่งในจำนวน
นี้ จะแบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม กลุ่มที่หนึ่ง เป็นผู้สมัครเพื่อซื้อสินค้าแอมเวย์ใช้ในราคาทุนเท่านั้น
กลุ่มที่สอง เป็นกลุ่มที่สมัครเพื่อทำแอมเวย์เป็นธุรกิจมีรายได้ตามแผนการขายการตลาดของแอมเวย์
ซึ่งกลุ่มที่สองนี้จะประชุมฝึกอบรมอย่างต่อเนื่อง ในศูนย์ประชุมฝึกอบรมหลัก 2 แห่งที่อยู่ใน
อำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่ ผู้เขียนจึงสนใจศึกษาเกี่ยวกับความคิดเห็นของผู้จำหน่ายอิสระแอมเวย์
ที่เข้าประชุมฝึกอบรมต่อรูปแบบการประชุมฝึกอบรมธุรกิจแอมเวย์ เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการปรับ
ปรุงพัฒนารูปแบบการประชุมฝึกอบรม ให้มีประสิทธิภาพและสูงใจมากยิ่งขึ้น

วัตถุประสงค์

1. ศึกษาความคิดเห็นของผู้จำหน่ายอิสระแอมเวย์ ที่มีต่อรูปแบบการประชุมฝึกอบรม
ของศูนย์ประชุมฝึกอบรมธุรกิจแอมเวย์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
2. ศึกษาความต้องการของผู้จำหน่ายอิสระแอมเวย์ ที่มีต่อรูปแบบการประชุมฝึกอบรม
ของศูนย์ประชุมฝึกอบรมธุรกิจแอมเวย์ในอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

ประโยชน์ที่คาดว่าจะได้รับ

1. ทราบถึงความคิดเห็นของผู้จำหน่ายอิสระแอมเวย์ ที่มีต่อการประชุมฝึกอบรมของ
ศูนย์ประชุมฝึกอบรมธุรกิจแอมเวย์ที่ตั้งอยู่ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่

2. ทราบถึงความต้องการของผู้จำหน่ายอิสระแอมเวย์ ที่มีต่อการประชุมของศูนย์ประชุมฝักอบรมธุรกิจแอมเวย์ที่ตั้งอยู่ในเขตอำเภอเมือง จังหวัดเชียงใหม่
3. เพื่อประโยชน์แก่ผู้จำหน่ายตรงแอมเวย์ที่จะทราบถึงความคิดเห็น และความต้องการของผู้จำหน่ายอิสระแอมเวย์ เพื่อใช้เป็นแนวทางในการปรับปรุงพัฒนารูปแบบการประชุมฝักอบรมให้ดีขึ้น