

ชื่อเรื่องวิทยานิพนธ์ เครือข่ายและกระบวนการให้การศึกษาแก่สมาชิกขององค์กรธุรกิจขายตรง

ชื่อผู้เขียน นางพัชรี สุกุมารพันธุ์

ศึกษาศาสตรมหาบัณฑิต สาขาวิชาการศึกษานอกระบบ

คณะกรรมการสอบวิทยานิพนธ์

รองศาสตราจารย์ ดร. ชูเกียรติ	ลีสุวรรณ	ประธานกรรมการ
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ยงยุทธ	เปลี่ยนผดุง	กรรมการ
ผู้ช่วยศาสตราจารย์ ดร. อรรถพร	พงษ์วาท	กรรมการ

บทคัดย่อ

การวิจัยเรื่อง เครือข่ายและกระบวนการให้การศึกษาแก่สมาชิกขององค์กรธุรกิจขายตรงนี้มุ่งศึกษาเกี่ยวกับ โครงสร้าง / เครือข่ายขององค์กรธุรกิจขายตรง การสร้างและการขยายเครือข่าย กระบวนการให้การศึกษาแก่สมาชิกขององค์กรธุรกิจขายตรงตลอดจนศึกษาแนวทางการพัฒนาและใช้วิธีการเครือข่ายในการให้การศึกษาแก่ชุมชน

กลุ่มเป้าหมายที่ใช้ในการศึกษาได้แก่องค์กรธุรกิจขายตรงขนาดใหญ่ 3 องค์กร ได้แก่ บริษัทขายเครื่องสำอางค์ บริษัทประกันภัย และบริษัทขายสินค้าอุปโภคบริโภคในครอบครัว โดยใช้วิธีการศึกษาวิจัยเชิงคุณภาพเช่นการสังเกต สัมภาษณ์ รวมทั้งใช้เครื่องมือในการเก็บรวบรวมข้อมูลคือแบบบันทึกข้อมูลและเทปบันทึกเสียงในภาคสนาม

ผลการศึกษาพบว่า เครือข่ายขององค์กรธุรกิจขายตรง เป็นรูปแบบหนึ่งของแผนการขาย

และการตลาดของบริษัทขายตรงที่แพร่มาจากประเทศสหรัฐอเมริกาเมื่อ พ.ศ. 2530 ระบบการขายตรงมีลักษณะการสร้างและขยายองค์กรในลักษณะเครือข่าย ปัจจุบันหลายบริษัทได้หันมาใช้กลยุทธ์ทางการตลาดแบบนี้ เนื่องจากเป็นกลยุทธ์ในการนำสินค้าไปเสนอขายถึงตัวลูกค้าได้โดยสะดวกกว่าวิธีอื่น ๆ โครงสร้างขององค์กรธุรกิจขายตรงที่พบจากการศึกษาแบ่งออกเป็น 3 ประเภทคือ 1) โครงสร้างองค์กรธุรกิจขายตรงแบบโซ่พนักงานประจำ 2) โครงสร้างองค์กรธุรกิจขายตรงแบบขั้นเดียว ประกอบด้วยทีมงานแบ่งตามเขตพื้นที่และทีมงานที่แบ่งตามหน้าที่ ซึ่งประกอบด้วยประธานกรรมการและทีมงานบริหาร คอยควบคุมดูแลการบริหารงานให้เป็นไปตามวัตถุประสงค์ขององค์กร ส่วนทีมงานขายเป็นโครงสร้างส่วนกลางที่มีรูปแบบการทำงานแบบไม่เป็นทางการ 3) โครงสร้างองค์กรธุรกิจขายตรงแบบหลายชั้น โครงสร้างส่วนบนเป็นโครงสร้างที่เป็นทางการ ประกอบด้วยทีมงานบริหารซึ่งเป็นพนักงานประจำและโครงสร้างส่วนกลางประกอบด้วยทีมงานหรือตัวแทนจำหน่ายซึ่งมีการสร้าง และขยายทีมงานในองค์กรของตนเองในรูปแบบเครือข่ายอย่างไม่เป็นทางการ ทำให้กลุ่มพนักงานมีอิสระในการทำงาน สามารถนำศักยภาพมาใช้ในการบริหารองค์กรเครือข่ายของตนเองได้อย่างเต็มที่

รูปแบบการสร้างและการขยายเครือข่ายที่พบจากการศึกษามี 3 ลักษณะคือ

- 1) การสร้างและการขยายเครือข่ายแนวลึก 2) การสร้างและการขยายเครือข่ายแนวกว้างหรือขาดิตตัว และ 3) การสร้างและการขยายเครือข่ายแบบหลายชั้นหรือแบบผสมผสานระหว่างเครือข่ายแนวลึกกับเครือข่ายแนวกว้าง ส่วนกระบวนการในการให้การศึกษแก่สมาชิกขององค์กรธุรกิจขายตรงนั้น มีทั้งแบบที่เป็นทางการ และแบบที่ไม่เป็นทางการในกระบวนการที่ใกล้เคียงกันจากรูปแบบของเครือข่ายและกระบวนการในการให้การศึกษาดังกล่าว สามารถนำมาพัฒนาใช้ในกระบวนการให้การศึกษแก่ชุมชน โดยเริ่มสร้างเครือข่ายจากผู้นำทั้งที่เป็นทางการและไม่เป็นทางการ เป็นแบบอย่างหรือแม่ข่ายให้กับชาวบ้าน เป็นที่ปรึกษาและช่วยชาวบ้านในการแก้ปัญหาที่เกิดขึ้นภายในหมู่บ้าน

Thesis Title : Education Networks and Processes Involved in
Direct-Sale Organizations

Author : Ms. Patcharee Sukumarabandhu

M.Ed. : Nonformal Education

Examining Committee :

Assoc.Prof.Dr.Chukiat	Leesuwan	Chairman
Assis.Prof.Yongyudh	Plianpadung	Member
Assis.Prof.Dr. Annop	Pongwat	Member

Abstract

This research study was aimed at exploring and examining direct sales business enterprises structure , network building and expansion, educational processes adopted in educating their members as well as their implications for community education purposes.

Target outfits studied comprised 3 large enterprises ,i.e., Cosmetics , insurance and household consumer products. The study was of qualitative nature relying on observation and interview techniques.

Data-collecting instruments comprised tape cassettes and a tape recorder.

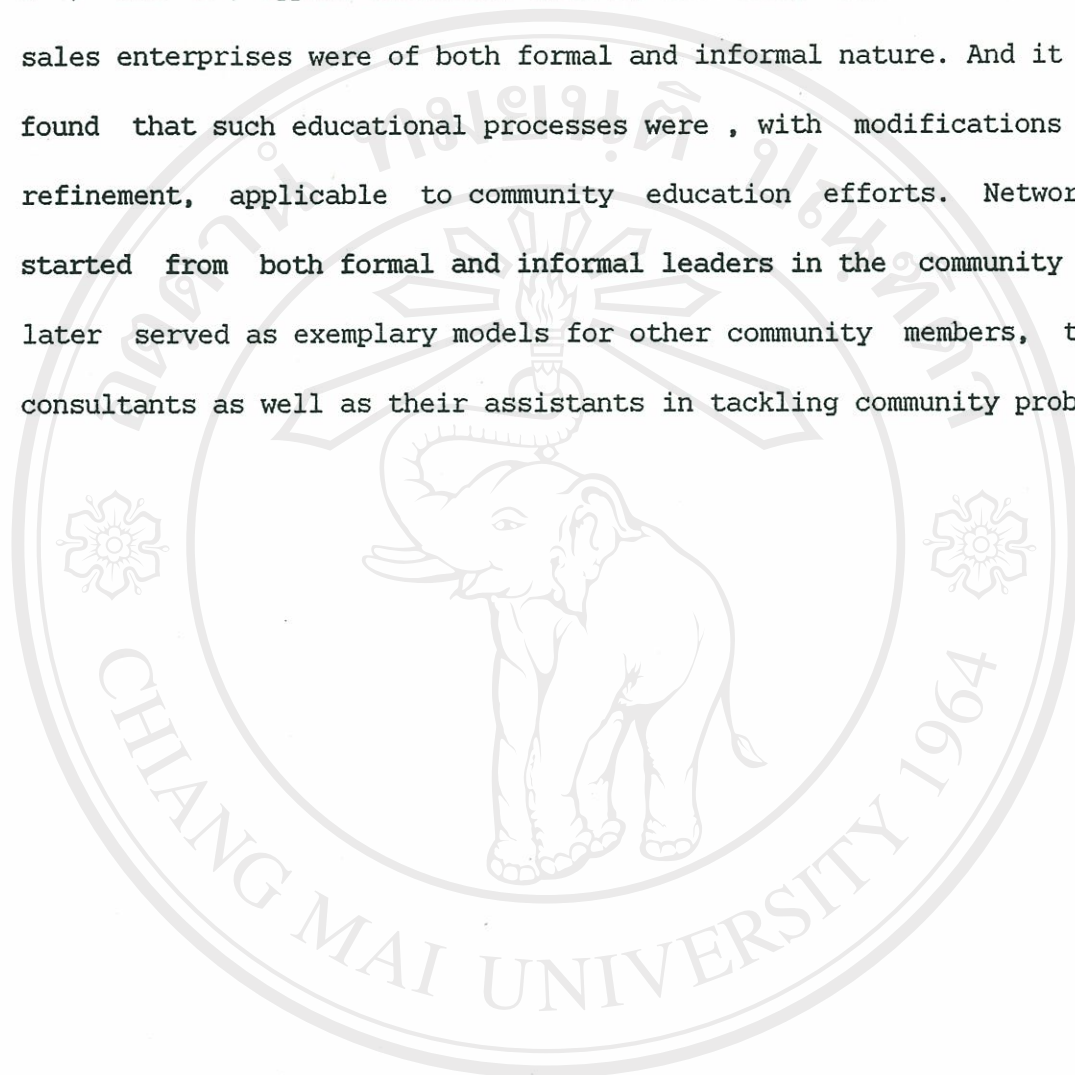
Study findings were as follows. Direct sales networks constituted one sales and marketing plan first introduced from the United States in 1987. The direct sales approach is characterized by organizational building and expansion via networking. At the time of the study, the approach was found to have been adopted by many local business enterprises since it had proved the most effective / convenient strategy in reaching customers. The study identified 3 types of organizational structure typical of direct sales enterprises :

- 1) That using permanent staff ;
- 2) Single - layer type comprising zonal and function - based work teams. This particular structure is headed by a chairperson and executive team directing and supervising the organization operation. The base structure with informal operational work model is composed of teams of salesperson ;
- 3) Multi-layer type comprising an executive team of permanent staff operating as a formal super structure and teams of staff or sales agents operating as an informal base structure. The latter build and expand work teams within their own units , making it possible for them to operate autonomously and administer their own networked units to the best of their ability.

At the same time , the study identified 3 types of network building and expansion model :

- 1) In-depth or vertical network building and expansion;
- 2) Broadened or expanded or horizontal network building and expansion ;
- and 3) Integrated type combining

1) and 2) types. Processes used in educating members of direct sales enterprises were of both formal and informal nature. And it was found that such educational processes were , with modifications and refinement, applicable to community education efforts. Networking started from both formal and informal leaders in the community who later served as exemplary models for other community members, their consultants as well as their assistants in tackling community problems.



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright© by Chiang Mai University

All rights reserved