



ภาคผนวก

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่

Copyright © by Chiang Mai University

All rights reserved

ภาคผนวก ก

ผลการวิเคราะห์จากโปรแกรม Limdep

--> REGRESS; Lhs=Y; Rhs=ONE, X1, X2, X3, X4, X5, X6, X7, X8, X9, X10, X11\$

```

-----+-----
Ordinary least squares regression Weighting variable = none
Dep. var. = Y Mean= 33.89100000 , S.D.= 2240.413409
Model size: Observations = 300, Parameters = 12, Deg.Fr.= 288
Residuals: Sum of squares= 2159717389. , Std.Dev.= 1478.49544
Fit: R-squared= .569300, Adjusted R-squared = .56450
Model test: F[ 11, 288] = 118.72, Prob value = .00000
Diagnostic: Log-L = -8711.6825, Restricted(b=0) Log-L = -9132.8540
LogAmemiyaPrCrt.= 14.609, Akaike Info. Crt.= 17.447
Autocorrel: Durbin-Watson Statistic = 1.95187, Rho = .02406
-----+-----

```

Variable	Coefficient	Standard Error	b/St.Er.	P[Z >z]	Mean of X
Constant	1125.911011	787.89248	1.429	.1530	
X1	.2626917830	.35587954E-01	7.381	.0000	76.334000
X2	-774.9438326	182.12312	-4.255	.0000	-699.18600
X3	.1318524416E-01	.38124099E-02	3.459	.0005	5491.2100
X4	7.881063617	8.5779685	.919	.3582	-689.49000
X5	319.0472036	162.03173	1.969	.0489	-699.12600
X6	406.0332160	183.57414	2.212	.0270	-699.11400
X7	12.30858574	38.572456	.319	.7496	-694.05000
X8	.6194554077	1.4949205	.414	.6786	-700.12300
X9	743.5832844	181.23655	4.103	.0000	-699.10000
X10	-1090.447579	256.96345	-4.244	.0000	-699.02400
X11	377.7698011	182.53690	2.070	.0385	-699.09300

Matrix:
[0,0]

หมายเหตุ

X1 คือ ราคา (PRICE)

X2 คือ การเปรียบเทียบราคา (COMPARE)

X3 คือ รายได้ต่อเดือน (INCOME)

X5 คือ เพศ (SEX)

X6 คือ ลักษณะการอยู่อาศัยกับครอบครัว (STAY)

X9 คือ ภาวะสุขภาพในปัจจุบัน (HEALTH)

X10 คือ วิธีการชำระเงิน (PAY)

X11 คือ การยอมรับชื่อเสียง (ACCEPT)

ภาคผนวก ข

แบบสอบถามเพื่อการทำวิจัย

เรื่อง ปัจจัยที่กระทบต่อความต้องการเสนอซื้อที่มีต่อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากระบบขายตรงที่อาศัยระบบการตลาดหลายชั้นในจังหวัดเชียงใหม่

เรียน ท่านผู้ตอบแบบสอบถาม

แบบสอบถามชุดนี้เป็นแบบสอบถามที่ใช้ในการเก็บรวบรวมข้อมูล เพื่อการทำวิจัยเรื่อง “ปัจจัยที่มีอิทธิพลต่ออุปสงค์ของผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากระบบขายตรงที่อาศัยระบบการตลาดหลายชั้นในจังหวัดเชียงใหม่” จัดทำขึ้นเพื่อใช้ในการศึกษาค้นคว้าแบบอิสระ ตามหลักสูตร ปริญญาโท เศรษฐศาสตรมหาบัณฑิต มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ผู้วิจัยจึงใคร่ขอความร่วมมือจากท่านได้กรุณาตอบแบบสอบถามที่ตรงกับความเป็นจริง และความรู้สึกรู้สึกของท่าน ข้อมูลต่างๆที่ได้จากท่านในครั้งนี้ จะเป็นประโยชน์และมีคุณค่าอย่างสูงยิ่งต่อการทำวิจัยครั้งนี้

ผู้วิจัยขอขอบคุณทุกท่าน ที่ให้ความร่วมมือในการตอบแบบสอบถามในครั้งนี้เป็นอย่างยิ่ง ผู้วิจัยจะเก็บรักษาข้อมูลดังกล่าวไว้เป็นความลับและจะทำลายเมื่อการศึกษาวิจัยเสร็จสิ้นลงแล้ว

ผู้วิจัย

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

แบบสอบถาม

ปัจจัยที่กระทบต่อความต้องการเสนอซื้อที่มีต่อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากระบบขายตรง

ที่อาศัยระบบการตลาดหลายชั้นในจังหวัดเชียงใหม่

คำชี้แจง ให้ผู้สัมภาษณ์ทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน หรือเติมคำตอบลงใน.....

ส่วนที่ 1 ข้อมูลทั่วไป

1. เพศ

1.ชาย

2.หญิง

2. ศาสนา

1.พุทธ

2.คริสต์

3.อิสลาม

4.อื่นๆ ระบุ.....

3.อายุ.....ปี

4.ส่วนสูง.....เซนติเมตร น้ำหนัก.....กิโลกรัม

5.ปัจจุบันคุณจบการศึกษา/กำลังศึกษาอยู่ในระดับใด

1.ต่ำกว่าประถมศึกษา

2.ประถมศึกษา

3.มัธยมศึกษา/เทียบเท่า

4.อนุปริญญา/เทียบเท่า

5.ปริญญาตรี

6.สูงกว่าปริญญาตรี

6.อาชีพหลักปัจจุบัน

1.ข้าราชการ

2.ค้าขาย

3.พนักงานรัฐวิสาหกิจ

4.พนักงานบริษัท

5.รับจ้าง

6.เกษตรกร

7.อื่นๆ โปรดระบุ.....

7. สถานภาพสมรส

1.โสด

2.สมรส

3.อื่นๆ ระบุ.....

8.คุณมีรายได้ต่อเดือน.....บาท

การค่าใช้จ่ายประจำเฉลี่ย ประมาณ.....บาท/เดือน

9.ปัจจุบันคุณอาศัยอยู่กับใคร

- 1.อยู่คนเดียว 2.อยู่กับครอบครัว
 3.อยู่กับเพื่อน 4.อื่นๆ

10.ที่อยู่อาศัย สิ่งแวดล้อม (เลือกตอบ 1 ข้อ)

- 1.บ้านส่วนตัวอยู่ในเมือง 2.บ้านส่วนตัวอยู่นอกเมือง
 3.บ้านเช่าอยู่ในเมือง 4.บ้านเช่าอยู่นอกเมือง
 4.ห้องเช่า 5.อื่นๆ

11. คุณกำลังอยู่ในภาวะต่อไปนี้หรือไม่

1. ตั้งครรภ์ 2. ให้นมบุตร
 3. อยู่ในระยะเจ็บป่วย 4. อยู่ในระยะพักฟื้น
 5. ไม่ได้อยู่ในภาวะเหล่านี้

12. ภาวะสุขภาพ

- 1.แข็งแรง ไม่มีโรคประจำตัว
 2.มีโรคประจำตัว คือ
 โรคความดันโลหิต โรคหัวใจ
 โรคเบาหวาน โรคกระดูกผุ
 โรคไต
 อื่นๆ ระบุ.....

คุณมีโรคประจำตัวดังกล่าว มานานเท่าใดแล้ว.....(เดือน/ปี)

คุณเข้ารับการรักษาโรคดังกล่าว ที่โรงพยาบาล คลินิก หรือสถานพยาบาลไหนบ้าง

1.....

2.....

3.....

ส่วนที่ 2 พฤติกรรมการบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร

(ของท่าน/ผู้ที่ท่านซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารให้)

1. คุณซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารอะไรบ้าง (กรุณาแยกตอบข้อละชนิด)

1.1 ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่คุณรับประทาน คือ.....

ยี่ห้อ/บริษัทผู้ผลิตคือ.....ขนาดบรรจุ.....

ราคา.....บาท/(ขวด, ซอง, กระจับป่อง, กล่อง ฯลฯ)

ประเภท บำรุง หวังผลเฉพาะทาง ควบคุมหรือลดน้ำหนัก

1.2 ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่คุณรับประทาน คือ.....

ยี่ห้อ/บริษัทผู้ผลิตคือ.....ขนาดบรรจุ.....

ราคา.....บาท/(ขวด, ซอง, กระจับป่อง, กล่อง ฯลฯ)

ประเภท บำรุง หวังผลเฉพาะทาง ควบคุมหรือลดน้ำหนัก

1.3 ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่คุณรับประทาน คือ.....

ยี่ห้อ/บริษัทผู้ผลิตคือ.....ขนาดบรรจุ.....

ราคา.....บาท/(ขวด, ซอง, กระจับป่อง, กล่อง ฯลฯ)

ประเภท บำรุง หวังผลเฉพาะทาง ควบคุมหรือลดน้ำหนัก

1.4 ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่คุณรับประทาน คือ.....

ยี่ห้อ/บริษัทผู้ผลิตคือ.....ขนาดบรรจุ.....

ราคา.....บาท/(ขวด, ซอง, กระจับป่อง, กล่อง ฯลฯ)

ประเภท บำรุง หวังผลเฉพาะทาง ควบคุมหรือลดน้ำหนัก

1.5 ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่คุณรับประทาน คือ.....

ยี่ห้อ/บริษัทผู้ผลิตคือ.....ขนาดบรรจุ.....

ราคา.....บาท/(ขวด, ซอง, กระจับป่อง, กล่อง ฯลฯ)

ประเภท บำรุง หวังผลเฉพาะทาง ควบคุมหรือลดน้ำหนัก

2. ค่าใช้จ่ายในการซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเฉลี่ย.....บาทต่อเดือน

3. ส่วนใหญ่ คุณซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารต่อครั้ง คือ (เช่น 3 ขวด, 1 กล่อง ฯลฯ)

.....ขวดซอง

.....กระจับป่องกล่อง

4. ส่วนใหญ่ คุณซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารด้วยสาเหตุใดมากที่สุด (เลือกตอบ 1 ข้อ)

- เพื่อรับประทานเอง ซื้อเป็นของขวัญโอกาสต่างๆ
- เพื่อเชื่อมผู้ป่วย สาเหตุอื่นๆ ระบุ.....

5. หากคุณไม่สามารถซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารชนิดที่คุณต้องการ ได้ทุกครั้ง คุณทำอย่างไร

1. หายรับประทานชั่วคราว
2. หาซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารชนิดเดียวกัน แต่คนละบริษัท
3. รับประทานอาหารที่มีสารอาหารชนิดที่ต้องการ จากแหล่งธรรมชาติมากขึ้น
4. อื่นๆ ระบุ.....

6. จริงๆแล้ว คุณสะดวกที่จะซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารจากแหล่งใดมากที่สุด

1. ร้านขายยา 2. ห้างสรรพสินค้า 3. คลินิก
4. ศูนย์จำหน่ายตรง 5. จากตัวแทนขายตรง 6. สั่งซื้อทางไปรษณีย์
7. อื่นๆ ระบุ.....

7. การซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารของคุณเป็นอย่างไร (เลือกตอบเพียง 1 ข้อ)

- ซื้อยี่ห้อเดิมเป็นประจำ ลองยี่ห้อใหม่/รูปแบบใหม่ไปเรื่อยๆ
- ซื้อตามสะดวกไม่สนใจยี่ห้อ ซื้อ 3-2 ยี่ห้อสลับกันไป
- อื่นๆ ระบุ.....

8. โดยปกติแล้ว คุณรับประทานผลิตภัณฑ์เสริมอาหารอย่างไร (ตอบได้หลายข้อ)

1. เป็นประจำเพราะ เหตุผลด้านสุขภาพ
- เหตุผลด้านความสวยงาม (เช่น ทำให้ผิวพรรณดีขึ้น)
- มีผู้อื่นแนะนำให้รับประทานเป็นประจำ
- อื่นๆ ระบุ.....

หรือ

2. เมื่อเจ็บป่วยหรือพักผ่อน 3. ช่วงที่เครียด
4. ช่วงที่อ่อนเพลีย 5. ช่วงทำงานหนักหรือเล่นกีฬา
6. ช่วงที่รับประทานอาหารไม่ครบ 5 หมู่
7. อื่นๆ ระบุ.....

9. คุณรับประทานผลิตภัณฑ์เสริมอาหารมานานเท่าใด.....(เดือน/ปี)

10.คุณสนใจรายการส่งเสริมการขายอะไรบ้าง (เลือกตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

- ลดราคา ชิงโชคจับรางวัล แลกซื้อ แกรม

11.จากข้อ10.ถ้าท่านตอบ "แลกซื้อ" หรือ "แกรม" โปรดตอบข้อนี้

ถ้าไม่ได้ตอบ โปรดข้ามไปข้อ12

คุณต้องการให้ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร มีรายการแลก หรือ แกรมอะไรมากที่สุด

- ชุดของที่ระลึก
 หนังสือความรู้เพื่อสุขภาพ
 แลก/แกรมผลิตภัณฑ์เสริมอาหารอย่างเดียวกับที่ซื้อ
 อื่นๆ ระบุ.....

12.ผลจากการบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหารเป็นอย่างไร

- 1.ได้ผลดีขึ้นหรือเป็นที่น่าพอใจ 2.เหมือนเดิมไม่มีการเปลี่ยนแปลง
 3.แยกว่าเดิม 4.อื่นๆ ระบุ.....

13.คุณจะบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหารต่อไปอีกหรือไม่

- 1.บริโภคต่อไปแน่นอน 2.ไม่แน่ใจ 3.จะหยุดบริโภค

ถ้าบริโภคต่อไป คุณจะบริโภคต่อไปอีกนานเท่าใด.....

14.คุณคิดว่าราคาผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่คุณซื้อเป็นอย่างไร

- ราคาแพง เหมาะสมแล้ว ราคาถูก

15.คุณมีคนรู้จักที่บริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร บ้างหรือไม่

- 1.มี 2.ไม่มี

ถ้าตอบ "มี" คือใครบ้าง

- พ่อ/แม่ พี่/น้อง ญาติ เพื่อน อื่นๆ ระบุ.....

ส่วนที่ 3 ปัจจัยที่กระทบต่อความต้องการเสนอซื้อที่มีต่อผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร

1. บุคคลในข้อใด ที่มีส่วนช่วยทำให้คุณตัดสินใจบริโภคผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร

(ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. ครอบครัว 2. ผู้แทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์/ผู้ขาย
3. บุคลากรทางสาธารณสุข (แพทย์, พยาบาล, เภสัชกร ฯลฯ)
4. เพื่อน 5.ญาติ
6. ตัวคุณเอง 7. อื่นๆ ระบุ.....

2. นอกจากผู้แทนจำหน่ายแล้ว คุณเคยได้รับสื่อการประชาสัมพันธ์ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารยี่ห้อที่คุณซื้อหรือไม่

1. เคย 2. ไม่แน่ใจ 3. ไม่เคย

ถ้าตอบ “เคย” คุณได้รับจากทางใดบ้าง (ตอบได้มากกว่า 1 ข้อ)

1. หนังสือพิมพ์ 2. โทรทัศน์ 3. แผ่นพับ/ใบปลิว
4. อินเทอร์เน็ต 5. นิตยสาร/วารสาร/หนังสือ 6. วิทยุ
7. ป้ายโฆษณา 8. อื่นๆ ระบุ.....

3. คุณเปรียบเทียบราคาของผลิตภัณฑ์เสริมอาหารที่คุณซื้อจากระบบขายตรง กับที่จำหน่ายตามร้านค้าทั่วไป ก่อนการตัดสินใจซื้อหรือไม่

1. เปรียบเทียบ 2. ไม่ได้เปรียบเทียบ

ถ้าตอบ “เปรียบเทียบ” เพราะเหตุใด

- เพื่อให้เหมาะสมกับรายได้/สภาพเศรษฐกิจของคุณในขณะนั้น
- อื่นๆ ระบุ.....

ถ้าตอบ “ไม่ได้เปรียบเทียบ” เพราะเหตุใด

- ไม่กระทบต่อฐานะหรือรายได้ของคุณ
- มีความต้องการซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารมากอยู่แล้ว
- เป็นความเคยชิน
- ไว้ใจ/มั่นใจในผลิตภัณฑ์หรือบริษัทผู้ผลิตอยู่แล้ว
- อื่นๆ ระบุ.....

4.คุณชำระค่าซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารอย่างไร

- 1.ชำระด้วยเงินสดทันทีหลังจากได้รับสินค้า
- 2.บัตรเครดิต
- 3.โอนเงินผ่านทางธนาคาร
- 4. ชำระด้วยเงินสดแต่ไม่ได้จ่ายทันที (เช่น อีก 3-2 วันหลังจากได้รับสินค้า เป็นต้น)
- 5.อื่นๆ ระบุ.....

5.ภาวะเศรษฐกิจที่ดีขึ้นหรือตกต่ำลง มีผลต่อกำลังซื้อของคุณหรือไม่

- มีผล
- ไม่มีผล

6.คุณคิดว่าธุรกิจที่ใช้ระบบขายตรงที่อาศัยระบบการตลาดหลายชั้น (Multi Level Marketing:

MLM) นั้น ผู้ขายมีรายได้จากการจำหน่ายสินค้าอย่างเดียว ใช่หรือไม่

- ใช่
- ไม่ใช่

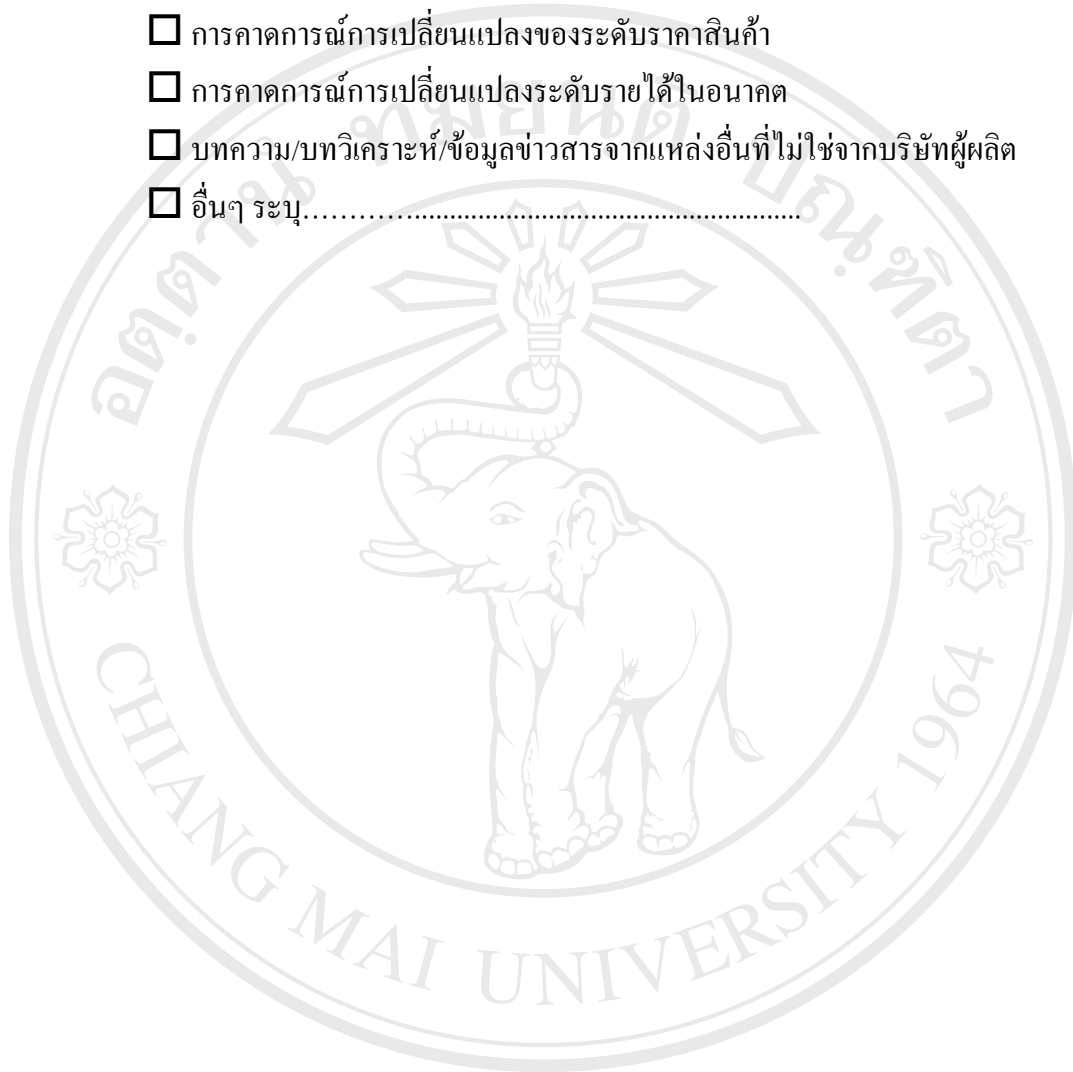
ถ้าคุณตอบ “ไม่ใช่” คุณคิดว่าผู้ขาย มีรายได้จากทางไหนได้อีกบ้าง

7.ปัจจัยใดต่อไปนี้มีผลต่อการตัดสินใจเลือกซื้อผลิตภัณฑ์เสริมอาหารของคุณ

กรุณาทำเครื่องหมาย ✓ ลงใน (ตอบได้หลายข้อ)

- รายได้
- ภาระค่าใช้จ่ายอื่นๆ
- ราคาสินค้า
- ชื่อเสียงของผลิตภัณฑ์หรือบริษัทผู้ผลิต
- การสาธิตสินค้า
- สื่อการประชาสัมพันธ์
- วิธีการชำระเงิน
- ภาวะสุขภาพ
- สถานที่จำหน่ายสินค้า
- ปัจจัยด้านผลิตภัณฑ์ (เช่น บรรจุภัณฑ์ดี/ทานสะดวก รสชาติดี มีขนาดพอเหมาะแก่การบริโภค สะอาดปลอดภัยไร้สารเจือปน ฯลฯ)
- การส่งเสริมการขาย (ลด, แลก, แจก, แคม)
- บริการหลังการขาย (เช่น การส่งสินค้า, รับคืน/เปลี่ยนสินค้า ฯลฯ)

- การเปรียบเทียบราคาสินค้าที่จำหน่ายจากระบบขายตรงกับตามร้านค้าทั่วไป
- การคาดการณ์การเปลี่ยนแปลงของระดับราคาสินค้า
- การคาดการณ์การเปลี่ยนแปลงระดับรายได้ในอนาคต
- บทความ/บทวิเคราะห์/ข้อมูลข่าวสารจากแหล่งอื่นที่ไม่ใช่จากบริษัทผู้ผลิต
- อื่นๆ ระบุ.....



ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ภาคผนวก ค

ตัวอย่างแผนการตลาดของบริษัทที่ดำเนินธุรกิจแบบขายตรงที่อาศัยระบบการตลาดหลายชั้น

บริษัทเฮอรับาไลฟ์ อินเตอร์เนชันแนล จำกัด (มาย แอน แคร่)

ค่าสมัคร 1,177 บาท แกรมโปรตีน 1 กระป๋อง เมื่อสมัครแล้วจะอยู่ในตำแหน่ง Distributor โดยอัตโนมัติ โดยจะมีส่วนลดในการซื้อสินค้า 25% และส่วนลดจะเพิ่มขึ้นเรื่อยๆเมื่อซื้อสินค้าที่มีคะแนนเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ดังนี้

400 – 424 คะแนน จะได้รับส่วนลดในการซื้อสินค้า 30%

425 – 549 คะแนน จะได้รับส่วนลดในการซื้อสินค้า 35%

550 – 799 คะแนน จะได้รับส่วนลดในการซื้อสินค้า 38%

800 – 999 คะแนน จะได้รับส่วนลดในการซื้อสินค้า 40%

1,000 – 1,999 คะแนน จะได้รับส่วนลดในการซื้อสินค้า 41%

2,000 – 4,000 คะแนน จะได้รับส่วนลดในการซื้อสินค้า 42%

ทั้งนี้ส่วนลดดังกล่าว จะมาจากการซื้อสินค้าในครั้งแรกของเดือนนั้นๆ แล้วถ้าซื้อครั้งต่อไปภายในเดือนนั้น ก็จะได้รับส่วนลดตามการซื้อครั้งแรกนี้ เช่น ถ้าคุณซื้อสินค้าครั้งแรกคือวันที่ 14 คิดเป็นคะแนนได้ 555 คะแนน ก็จะได้รับส่วนลดในการซื้อสินค้าครั้งนี้คือ 38% ครั้งถัดไป ถึงแม้ว่าคุณจะซื้อสินค้าคิดเป็นคะแนนได้ 450 คะแนน คุณก็จะยังได้รับส่วนลด 38% เช่นเดิม ซึ่งส่วนลดในการซื้อสินค้านี้จะเริ่มต้นใหม่ตามคะแนนที่คุณซื้อครั้งแรกของเดือน

ตำแหน่งถัดมาคือ Supervisor ซึ่งจะได้รับส่วนลดในการซื้อสินค้า 50% ซึ่งตำแหน่งนี้ขึ้นมาจาก การมีคะแนน 2,500 คะแนนติดต่อกัน 2 เดือน หรืออีกวิธีหนึ่งคือ ถ้าทำ 2 คน (ออฟไลน์กับดาว์นไลน์ที่ติดกัน) แต่แต่ละคนจะต้องมีคะแนนคนละ 2,500 คะแนน นอกจากนี้ตำแหน่ง Supervisor ยังมาจากหลายวิธีเช่น ทำ 3 คน (ออฟไลน์กับดาว์นไลน์ชั้นที่ 1 และ 2 ที่ติดกัน) โดยแต่ละคนต้องมีคะแนน 2,000 คะแนน สำหรับตำแหน่ง Supervisor นี้จะมีอายุ 1 ปีเท่านั้น ถ้าคุณอยากดำรงตำแหน่งนี้ ปีถัดไปคุณต้องทำยอดใหม่เรื่อยๆ

ส่วนลดสูงสุดในการซื้อสินค้าคือ 50% นี้เท่านั้น ไม่ว่าจะอยู่ในตำแหน่ง Supervisor หรือสูงกว่านี้ก็ตาม โดยตำแหน่งจะเปลี่ยนแปลงไปตามคะแนนหรือยอดที่ทำได้ในแต่ละเดือน นอกจากนี้จะมีโบนัส 1% จากยอดของสาขาหรือลูกทีมของคุณให้ถ้าคุณอยู่ในตำแหน่งสูงๆ และตำแหน่งสูงสุดคือ Chairman ซึ่งจะมีโบนัส 1% จากยอดขายทั่วโลก

บริษัทกรีนแพลนเนท 108 คอร์เปอร์เรชั่น จำกัด (ห้างขายยาอังกฤษตรางู)

ค่าสมัคร 200 บาท เมื่อสมัครแล้วจะอยู่ในตำแหน่ง Independent Entrepreneur: IE โดยอัตโนมัติ โดยแผนการตลาดในช่วงนี้ (เริ่มตั้งแต่ 1 พฤศจิกายน 2546 เป็นต้นมา) ผู้สมัครจะต้องมีคุณสมบัติและกติกา คือ ต้องซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทฯ เป็นจำนวนเงิน 18,000 บาท (ดำรงตำแหน่ง EIE) โดยสินค้านั้นจะเป็นสินค้าตามที่บริษัทจัดไว้ตามกิจกรรมส่งเสริมการขายพิเศษ ซึ่งไม่มีคะแนนแต่อย่างใด กิจกรรมส่งเสริมการขายพิเศษนี้มีระยะเวลา 1 ปี นับจากวันที่สมาชิกผู้นั้นสมัคร นอกจากนี้ผู้สมัคร 1 คนสามารถสมัครได้หลายรหัส ส่วนการจ่ายผลประโยชน์นั้น จะไม่เหมือนกับบริษัทอื่นๆคือ จะแบ่งจ่ายทุกๆ 10 วัน (บริษัทอื่นๆมักจะจ่ายทุก 1 เดือน) และรับผลประโยชน์ 5 วันถัดไป และจะมีการแบ่งผลประโยชน์เป็น 3 ทางด้วยกันดังนี้

1. ผลประโยชน์จากแผนธุรกิจ Dynamic Fast State: DFS

คุณจะได้คำแนะนำสาขาคนละ 1,000 บาท จากการที่คุณมีดาวน์ไลน์ในชั้นที่ 1 - 3 และคนละ 100 บาท จากการที่คุณมีดาวน์ไลน์ชั้นที่ 4 - 10

2. ผลประโยชน์จากการบริหารสาขา

ถ้าในองค์กรของคุณมีตำแหน่ง EIE ครบ 500 ตำแหน่ง คุณจะได้รับ 1% จากยอดขายรวมทั้งประเทศ 3,000 ตำแหน่งได้รับ 2% และ 5,000 ตำแหน่งได้รับ 3%

3. ผลประโยชน์พิเศษจากการบริหารสาขา ซึ่งมีรายละเอียดดังตารางต่อไปนี้

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved

ตารางแสดงผลประโยชน์พิเศษจากการบริหารสายงานของบริษัทกรีนแพลนเนท 108 คอร์เปอร์เรชั่น จำกัด

ชั้นที่	จำนวนตำแหน่ง EIE ในสายงาน (คน)			
L1	2	6	10	30
L2	5	24	40	120
L3	10	58	140	240
โปรโมชัน ที่ได้รับ	รถมอเตอร์ไซด์ 125 CC. หรือ เงินสด 50,000 บาท	รถยนต์ Honda City หรือ Toyota Vios หรือ เงินสด 500,000 บาท	รถยนต์ Honda CRV หรือ Toyota Camry หรือ เงินสด 1,100,000 บาท	รถยนต์ Benz C 180 หรือ เงินสด 2,400,000 บาท

ที่มา: แผนการตลาดบริษัทกรีนแพลนเนท 108 คอร์เปอร์เรชั่น จำกัด

บริษัทบีนิแคร์ จำกัด

ค่าสมัคร 150 บาท เมื่อซื้อผลิตภัณฑ์จะได้รับส่วนลด 20% จากราคาปกติ ระบบการตลาดจะแบ่งเป็น 2 แบบคือ แผน A และแผน B ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้

1. แผน A

ในเดือนแรกผู้สมัครใหม่จะอยู่ในแผน A หมาดทุกคน จนกระทั่งคุณมียอดสะสมส่วนตัว 2,000 PV คุณก็จะได้เลื่อนไปอยู่ในตำแหน่งเอเยนต์ (A) ในเดือนถัดไป ซึ่งถือเป็นการเริ่มต้นเข้าสู่แผน B โดยอัตโนมัติ โดยผลประโยชน์ในแผน A นี้ คุณจะได้รับผลประโยชน์ 20% จากยอดส่วนตัวที่เกิน 2,000 PV ขึ้นไป และได้รับผลประโยชน์ 20% จากยอด 2,000 PV ของลูกทีมติดตัวในชั้นที่ 1 และจะได้รับผลประโยชน์ 5% จากส่วนที่เกิน 2,000 PV ขึ้นไป นอกจากนี้คุณจะได้รับผลประโยชน์ 5% จากสายงานตั้งแต่ชั้นที่ 2 ถึงชั้นที่ 6

2. แผน B

ถ้าคุณมียอดสะสมส่วนตัว 800 PV – 1,999 PV จะอยู่ในตำแหน่งเอเยนต์ (A) ได้รับผลประโยชน์จากสายงาน 4 ระดับชั้น ถ้าคุณมียอดสะสมส่วนตัว 2,000 PV จะอยู่ตำแหน่งบรอนซ์ (B) ได้รับผลประโยชน์จากสายงาน 5 ระดับชั้น ถ้าคุณมียอดสะสมของสายงาน 18,000 PV จะอยู่ตำแหน่งซิลเวอร์ (S) ได้รับผลประโยชน์จากสายงาน 6 ระดับชั้น ถ้าคุณมียอดสะสมของสายงาน

64,000 PV และมีลูกทีมตำแหน่งซิลเวอร์ (S) ติดตัว จำนวน 3 คน จะอยู่ตำแหน่งผู้บริหารระดับ ซิลเวอร์ สตาร์ (SS) ได้รับผลประโยชน์จากสายงาน 7 ระดับชั้น ตำแหน่งถัดไปคือ โกลด์สตาร์ (GS) รูบี้สตาร์ (RS) ไดมอนด์ สตาร์ (DS) และซูเปอร์ ไดมอนด์ สตาร์ (SDS) ตามลำดับ สำหรับผู้บริหารระดับซิลเวอร์ สตาร์ (SS) ขึ้นไปจะได้รับโบนัสพิเศษเพิ่มอีก 1% ระดับโกลด์สตาร์ (GS) 2% ระดับรูบี้สตาร์ (RS) 3% ระดับไดมอนด์ สตาร์ (DS) 4% และระดับซูเปอร์ ไดมอนด์ สตาร์ (SDS) 5%

บริษัทแอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด

การสมัครมี 2 แบบ คือ สมัครเป็นสมาชิก (Member: M) ค่าสมัคร 300 บาท อีกแบบหนึ่งคือการสมัครเป็นนักธุรกิจอิสระ (Amway Business Owner: ABO) ค่าสมัคร 900 บาท ทั้งนี้เมื่อซื้อผลิตภัณฑ์จะได้รับส่วนลด 20-35% จากราคาปกติ นอกจากนี้การเป็นสมาชิกของบริษัทนี้จะมีอายุ 1 ปี (มีการต่ออายุสมาชิก) รายได้จากการทำธุรกิจ มีดังนี้

1. ผลกำไรจากการขายปลีกผลิตภัณฑ์ 20-35% จากราคาทุน
2. ส่วนลดพิเศษรายเดือน 3-21% เมื่อคุณมียอดธุรกิจ ดังนี้ 3,000 พีวีขึ้นไป ได้รับส่วนลด 3% 10,000 พีวีขึ้นไป ได้รับส่วนลด 6% 20,000 พีวีขึ้นไป ได้รับส่วนลด 9% 35,000 พีวีขึ้นไป ได้รับส่วนลด 12% 55,000 พีวีขึ้นไป ได้รับส่วนลด 15% 90,000 พีวีขึ้นไป ได้รับส่วนลด 18% และ 150,000 พีวีขึ้นไป ได้รับส่วนลด 21% นอกจากนี้ยังมีส่วนลดพิเศษผู้นำ 4% (จากการสร้างนักธุรกิจอิสระผู้จำหน่ายระดับเข้มเงิน) ส่วนลดพิเศษทับทีม 2% (300,000 PV) และส่วนลดพิเศษไข่มุก 1% จากยอดของสายงาน
3. ส่วนลดพิเศษรายปี 0.25% ของตำแหน่งมรกต เพชร และเพชรบริหาร
4. รางวัลเงินสดจ่ายครั้งเดียว (รายปี) ตั้งแต่ระดับเพชรขึ้นไป
5. ส่วนลดพิเศษสองผู้ร่วมสถาปนา (รายปี) ตั้งแต่ระดับเพชรขึ้นไป

ตำแหน่งก็เริ่มจากระดับเข้มเงิน (150,000 PV หรือ 21%) เข้มทอง (เป็นเข้มเงิน 3 เดือน) ระดับแพลททินัม (เข้มเงิน 6 เดือน โดยที่มี 3 เดือนติดต่อกันภายใน 1 ปี) ถัดไปเป็นระดับทับทิม ระดับไพลิน ระดับมรกต (มีแพลททินัม 3 สายงาน) ระดับเพชร (มีแพลททินัม 6 สายงาน) ระดับเพชรบริหาร (มีแพลททินัม 9 สายงาน) ระดับเพชรคู่ (มีแพลททินัม 12 สายงาน) ระดับตรีเพชร (มีแพลททินัม 15 สายงาน) ระดับมงกุฏ และระดับสุดท้ายคือมงกุฏ

บริษัทไลฟ์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

การสมัครมี 2 แบบคือ ค่าสมัคร 900 บาท และแบบ VIP 6000 บาท โดยรายได้จากการทำธุรกิจมี 2 แบบ คือ รายได้เครือข่ายชั้นเดียว (Multi Uni-level Network Income: MUNI) ซึ่งเกิดจากการมีคะแนนธุรกิจส่วนตัว 100 ปีพีแรก และมีการรับประกันรายได้ของผู้แทนจำหน่ายจากโครงสร้างองค์กรถึง 7 ชั้น รายได้อีกแบบหนึ่งคือรายได้ระดับผู้นำ (Power Unlimited Leadership Income: PULI) คือการรักษายอดปีพีส่วนตัวที่เกินจากนั้น โดยที่ผู้นำสามารถมีรายได้จากควาน์ไลน์ระดับ MG ขึ้นไป เมื่อคุณสมัครเป็นผู้แทนจำหน่ายแล้ว จะมีสถานภาพเป็น User Executive ซึ่งสามารถซื้อสินค้าได้ในราคาขายส่งและมีโอกาสได้กำไรจากการขายปลีก 30% นอกจากนี้คุณยังได้รับส่วนลดจากยอดส่วนตัว ดังนี้ 250 ปีพีส่วนตัว จะได้รับส่วนลดยอดส่วนตัว 10% 500 ปีพีส่วนตัว จะได้รับส่วนลดยอดส่วนตัว 18% และ 1000 ปีพีส่วนตัว จะได้รับส่วนลดยอดส่วนตัว 25%

บริษัทไลฟ์ สไตล์ จำกัด

รูปแบบการสมัครมี 3 แบบ โดยแบบแรกคือ ค่าสมัคร 120 บาท เมื่อซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทจะได้รับส่วนลด 10% จากราคาปกติ การสมัครอีกรูปแบบหนึ่งคือ ค่าสมัคร 1,000 บาท เมื่อซื้อผลิตภัณฑ์ของบริษัทจะได้รับส่วนลด 20% จากราคาปกติ และแบบสุดท้ายคือแบบ Premier Pack (PP) คือถ้าคุณซื้อสินค้าจำนวน 3 ลัง คุณก็จะได้รับส่วนลด 30% หรือถ้าคุณซื้อสินค้าแบบ PP และในองค์กรของคุณมีควาน์ไลน์ติดตัวที่ซื้อสินค้าแบบ PP จำนวน 2 คน และควาน์ไลน์ติดตัวอีก 3 คนที่ซื้อสินค้าคนละ 3 ขวด (ค่าสมัครคนละ 120 บาท) แล้วส่วนลดในการซื้อสินค้าของคุณก็จะเปลี่ยนเป็น 40% ซึ่งการสมัครแบบ PP นี้มีค่าสมัครซึ่งรวมกับค่าสินค้าคือ 30,955 บาท การเป็นสมาชิกของบริษัทนี้จะมีอายุ 1 ปี (มีการต่ออายุสมาชิก) โดยตำแหน่งต่างๆ จากแผนการตลาด ไลฟ์บิลด์ สามารถอธิบายคร่าวๆ ได้ดังนี้ คือผู้แทนจำหน่าย ผู้แทนจำหน่ายโดยตรง (มียอดกลุ่ม 2,800 แด้ม โดยเป็นยอดส่วนตัว 1,000 แด้ม ใน 2 เดือน) และตั้งแต่ผู้แทนจำหน่ายโดยตรงขึ้นไปจะได้รับโบนัสผลงานใหม่ใน 3 รุ่น จากยอดขายทั้งหมดใน 2 เดือนแรกของผู้แทนโดยตรงคนใหม่ และกำไรขายปลีกส่วนตัว 40% กำไรขายส่ง 10%-20% ระดับถัดมาคือผู้อำนวยการเขต (ยอดส่วนตัว 1,200 แด้มกับสาขาที่มีคุณสมบัติและมีโบนัส 2 สาขา) ผู้อำนวยการบริหาร (ยอดส่วนตัว 1,200 แด้มกับสาขาที่มีคุณสมบัติและมีโบนัส 4 สาขา) ผู้อำนวยการตลาดแห่งประเทศไทย (ยอดส่วนตัว 1,200 แด้ม มีสาขาที่มีโบนัส 6 สาขา มีสาขากำลัง 2 สาขา) และตั้งแต่ผู้อำนวยการตลาดแห่งประเทศไทยขึ้นไปมีสิทธิ์ได้รับโบนัสเครือข่ายเพิ่มขึ้นอีก ถัดมาคือผู้อำนวยการตลาดระหว่างประเทศ (ยอดส่วนตัว 1,200 แด้ม มีสาขาที่มีโบนัส 6 สาขา มีสาขากำลัง 4

สาขา) และสุดท้ายคือผู้อำนวยการตลาดโลก (ยอดส่วนตัว 1,200 แด้ม มีสาขาที่มีโบนัส 6 สาขา มีสาขา กำลัง 6 สาขา)

บริษัทสปอร์ตทรอน อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

การสมัครมี 2 แบบ คือ ค่าสมัครสมาชิก 300 บาท และการสมัครทำธุรกิจ 650 บาท ซึ่งเป็นแบบ ตลอดชีพทั้ง 2 แบบ และมีสิทธิ์ซื้อสินค้าต่ำกว่าราคาขายปลีก 25-30% โดยตำแหน่งแรกคือ MA สำหรับตำแหน่ง การขึ้นตำแหน่ง และ โบนัสเครือข่ายจะแสดงดังตาราง

ตารางแสดงตำแหน่งและ โบนัสเครือข่ายของบริษัทสปอร์ตทรอน อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

MA	M	TM	NM	D	ED	NVP
100 PPP	150 PPP	150 PPP	150 PPP	150 PPP	150 PPP	150 PPP
	3 MA	2 M/1 MA	2 TM/1 M	2 M/1TM	2 D/1 NM	2 ED+1 D
		5,000 OPP	15,000 OPP	40,000 OPP	120,000 OPP	360,000 OPP

ที่มา: คู่มือดำเนินธุรกิจบริษัทสปอร์ตทรอน อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

ไม่เพียงเท่านั้น รายได้จากการทำธุรกิจยังมาจากด้านอื่นๆอีก เช่น โบนัสกองทุน เป็นต้น แต่ถ้าคุณสามารถทำยอดตามตำแหน่งต่างๆ ได้ภายในระยะเวลา 2 เดือนแรกนับจากการสมัคร รายได้ของคุณ จะไม่ใช่โบนัสตามตารางดังกล่าว แต่จะเป็นไปตามโบนัส Fast Start 60 Days คือ ส่วนลดจากดาวนไลน์ชั้นติดตัว (L1) 20% ดาวนไลน์ชั้นถัดไป (L2) ได้รับ 4% ดาวนไลน์ชั้น L3 ได้ 6% ดาวนไลน์ชั้น L4 ได้ 8% และดาวนไลน์ชั้น L5 ได้ 10% โดย Fast Start Bonus นี้จะตัดยอดทุก 10 วัน

บริษัทรอยัล เฮลแคร์ จำกัด

การสมัครมี 3 แบบ คือสมัครเป็นสมาชิกบริษัท (Customer Member: CM) สมาชิกธุรกิจ (Business Member: BM) ซึ่งทั้ง 2 แบบนี้มีค่าสมัคร 100 บาท ส่วนการสมัครแบบ VIP ค่าสมัคร 400 บาท คือคุณมี 4 รหัสโดยที่มี 3 รหัสเป็นดาวนไลน์ติดตัวของรหัสแรก โดยการสมัครทั้ง 3 แบบนี้จะบังคับซื้อสินค้าครั้งแรกพร้อมกับการสมัครสมาชิกเลย (1 รหัสต้องซื้อสินค้าจำนวน 2 กล่อง)และบังคับให้ทุกรหัส มีดาวนไลน์ติดตัวได้ไม่เกิน 3 รหัสเท่านั้น ซึ่งสมาชิกทั้ง 3 แบบนี้จะได้รับส่วนลดพิเศษใน

การซื้อผลิตภัณฑ์ 10-25% และบริษัทจะนับเป็นสมาชิกธุรกิจสมบูรณ์เมื่อสะสมคะแนน 1,500 PV ต่อ 1 สมาชิกธุรกิจภายใน 30 วัน ซึ่งโบนัสพัฒนาเครือข่ายสามารถดูได้จากตาราง

ตารางแสดงผังโบนัสพัฒนาเครือข่ายของบริษัททรอยล์ เฮลแคร์ จำกัด

D หรือ มังกร	SD หรือ มังกรเงิน	GD หรือ มังกรทอง	DD หรือ มังกรเพชร	KD หรือ มังกรฟ้า
3 สาย	3D	3SD	3GD	3DD
15,000 PV	45,000 PV	130,000 PV	300,000 PV	1,000,000 PV

ที่มา: เอกสารบริษัททรอยล์ เฮลแคร์ จำกัด

บริษัทแอปปีไลฟ์ ไบโอเทรค จำกัด

มีสิทธิประโยชน์ ของสมาชิก ดังนี้ ส่วนลดซื้อสินค้า 20% โบนัสขยายเครือข่าย 10-30% กองทุนการศึกษา 2% กองทุนสะสม 1% บิ๊ค โบนัส 1% โบนัสผู้บริหาร 2% และที่ต่างจากบริษัทอื่นๆคือ มีสิทธิประโยชน์เปิดศูนย์จำหน่าย 5-6% สำหรับการนับขั้นของบริษัทนี้ จะถือจากยอดซื้อสมาชิกที่ครบ 1,000 บาท เป็นเกณฑ์จึงจะนับเป็น 1 ขั้น ส่วนเกินก็จะเป็นขั้นต่อไป

บริษัท เบลีฟว์ อินเทอร์เน็ต จำกัด

ผลตอบแทนที่ได้รับนั้นมีหลายทางด้วยกัน เริ่มตั้งแต่การจำหน่ายปลีก ส่วนลดเป็นเปอร์เซ็นต์ของพีวีจากการแนะนำเอง โดยเปอร์เซ็นต์จะเพิ่มขึ้นตามตำแหน่งที่สูงขึ้นจาก 20% - 48% เปอร์เซ็นต์ผลต่างของส่วนลดจากการจำหน่ายในกลุ่ม เปอร์เซ็นต์จากยอด PV. ทั่วประเทศ สำหรับการขยายองค์กร ยิ่งไปกว่านั้นยังมีรางวัลสะสมเพื่อการท่องเที่ยว รางวัลการบริหารองค์กร รางวัลจากการสร้างผู้นำ รางวัลสะสมซื้อรถ รางวัลสะสมซื้อ และรางวัลเงินสะสมพิเศษ

ระดับตำแหน่งต่างๆ นั้นมีทั้งหมด 11 ตำแหน่ง ซึ่งได้แก่ 1. ตำแหน่ง Supervisor (2,001-30,000 PV.) 2. ตำแหน่ง Manager (30,001-120,000 PV.) 3. Director (DI.) 120,000 PV. ขึ้นไป 4. ตำแหน่ง Senior-director (SENIOR-DI) สร้างสายงานติดตัว อย่างน้อย DI. 1 สายงาน และ M 2 สายงาน 5. ตำแหน่ง Super-director (SUPER-DI) มีสายงาน DI. ติดตัว 6 สาย 6. ตำแหน่ง EXD. (Executive Director) สร้างสายงาน DI. ติดตัว 6 สาย มียอดในองค์กร 400,000 PV. ต่อเดือน หรือ 600,000 PV. ภายใน 2 เดือน หรือมีสายงาน DI. ติดตัว 9 สายงาน 7. ตำแหน่ง SUPER EXD. (Super Executive

Director) สร้างสายงาน EXD. ติดตัว 1 สายงานขึ้นไป 8. ตำแหน่ง STAR EXD. (Star Executive Director) สร้างสายงาน EXD. ติดตัว 3 สายงาน 9. ตำแหน่ง SUPER STAR (Super Star Executive Director) สร้างสายงาน EXD. ติดตัว 6 สายงาน 10. ตำแหน่ง DIAMOND (Diamond Executive Director) สร้างสายงาน EXD. ติดตัว 9 สายงาน และสุดท้ายคือตำแหน่ง CROWN (Crown Executive Director) สร้างสายงาน EXD. ติดตัว 12 สายงาน

บริษัทกีฬาฟริน สกายไลน์ ยูนิตี้ จำกัด

ตำแหน่งของบริษัทนี้จะแบ่งเป็น 2 กลุ่มใหญ่ๆ คือ ผู้บริหารระดับต้น และผู้บริหารระดับสูง ทุกตำแหน่งต้องทำขอดภายใน 1 เดือน และต้องรักษาขอดส่วนตัวด้วย (ขอดส่วนตัวรวมกับขอดสมาชิก ติดตัวที่ยังไม่มีตำแหน่ง) โดยผู้บริหารระดับต้น มีตำแหน่ง ดังนี้ 1. บรอนซ์ มีขอดซื้อส่วนตัว 1,500 PV โบนัสประจำตำแหน่ง 10% 2. ซิลเวอร์ มีขอดซื้อส่วนตัว 9,000 PV โบนัสประจำตำแหน่ง 15% 3. โกลด์สตาร์ มีขอดซื้อส่วนตัว 45,000 PV โบนัสประจำตำแหน่ง 25%

ตำแหน่งของผู้บริหารระดับสูงขึ้นไปทุกตำแหน่งจะได้รับค่าประกันอุบัติเหตุ ตำแหน่งละ 320,000 บาท โดยมีรายได้จาก 2 ทางคือ โบนัสพิเศษจากกลุ่มทีมกลาง โกลด์สตาร์ ลูกติดตัว และโบนัสพิเศษจากกลุ่มทีมกลาง โกลด์สตาร์ ตลอดสาย ซึ่งตำแหน่งต่างๆ มีดังนี้ 1. เมอร์คิวรี มีจำนวนลูกที่ขึ้นตำแหน่งผู้บริหารระดับโกลด์สตาร์ 3 คน 2. จูปีเตอร์ มีจำนวนลูกที่ขึ้นตำแหน่งผู้บริหารระดับโกลด์สตาร์ 6 คน 3. วินัส มีจำนวนลูกที่ขึ้นตำแหน่งผู้บริหารระดับโกลด์สตาร์ 10 คน 4. แซทเทิร์น มีจำนวนลูกที่ขึ้นตำแหน่งผู้บริหารระดับโกลด์สตาร์ 15 คน และ 5. พาราไดซ์ มีจำนวนลูกที่ขึ้นตำแหน่งผู้บริหารระดับโกลด์สตาร์ 20 คน ซึ่งทั้งหมดนี้ไม่มีการกำหนดระยะเวลา

บริษัทคังเซน-เคนโก อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

ผลประโยชน์จากแผนการตลาดมีดังต่อไปนี้ 1. ส่วนลดในการขายปลีก 25% 2. ส่วนลดกลุ่มส่วนตัว 10-30% 3. กองทุนการศึกษา 1% 4. กองทุนท่องเที่ยวและสัมมนา 4% 5. ส่วนลดระดับผู้นำ 40% 6. เฟอร์นิเจอร์ไดนามิก โบนัส 6% 7. กองทุนบ้านและรถยนต์ 2% 8. รางวัลพิเศษปันผลกำไรรายปี 0.5-1% โดยผลประโยชน์จากการสะสมยอดคะแนน มีรายละเอียดตามตารางนี้

ตารางแสดงผลประโยชน์จากการสะสมยอดคะแนนของบริษัทคังเซน-เคนโก อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

คะแนนสะสม	ระดับส่วนลด/ตำแหน่ง	รักษายอด/คะแนนส่วนตัว (PPV.)	หมายเหตุ
3,000 PV	10%	1,000 PV	
15,000 PV	14%	1,000 PV	
30,000 PV	18%	1,000 PV	
60,000 PV	22%	1,000 PV	ในเดือนที่ขึ้น 22% ต้องมีคะแนนกลุ่มส่วนตัว 15,000 GPV
60,000 PV	30% (Star Manager: SM)	1,000 PV	ในเดือนที่ขึ้นตำแหน่งต้องมีคะแนนกลุ่มส่วนตัว 30,000 GPV

ที่มา: แผนการตลาดบริษัทคังเซน-เคนโก อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

ตำแหน่งของบริษัทคังเซน-เคนโก มีดังนี้ 1. รูบี้ สตาร์ RSM มีสายงานที่ดำรงตำแหน่ง SM ขึ้นไป 1-2 สายงาน 2. เพอร์ สตาร์ PSM มีสายงานที่ดำรงตำแหน่ง SM ขึ้นไป 3-4 สายงาน 3. เอ็มเมอรัล สตาร์ ESD มี 5-6 สายงาน 4. ไดมอนด์ สตาร์ DSD มี 7-9 สายงาน และ 5. คราวน์ สตาร์ CSD มี 10 สายงานขึ้นไป

บริษัทเอเชียนไลฟ์ จำกัด

ค่าสมัคร 100 บาท ชุดประกอบธุรกิจ 300 บาท เมื่อสมัครแล้วคุณจะถูกจัดอยู่ในตำแหน่ง M ในส่วนของการคำนวณคอมมิชชันนั้นจะคำนวณทุก 10 วัน สำหรับรายละเอียดเกี่ยวกับแผนการตลาดคือตำแหน่ง M จะเลื่อนขึ้นไปเป็น C1 ได้ต้องมียอดขาย 2,000 คะแนนขึ้นไป โดยตั้งแต่ C1 ขึ้นไปต้องรักษายอดขายส่วนตัว 1,000 คะแนนต่อเดือน เริ่มจากตำแหน่ง C1 ต้องซื้อหรือแนะนำผู้อื่นให้ซื้อ 8,000 คะแนนขึ้นไป เพื่อขึ้นสู่ตำแหน่ง C2 โดยจะได้รับค่าคอมมิชชัน 25% ส่วนตำแหน่ง C2 ต้องมียอดเพื่อเลื่อนตำแหน่งคือ 16,000 คะแนนขึ้นไป และได้รับค่าคอมมิชชัน 26% ตำแหน่ง C3 ต้องมี 32,000 คะแนน มีค่าคอมมิชชัน 28% ตำแหน่ง C4 ต้องมี 64,000 คะแนน ได้รับค่าคอมมิชชัน 30% ตำแหน่ง C5 ต้องมี 128,000 คะแนน ได้รับค่าคอมมิชชัน 33% ตั้งแต่ C6 ขึ้นไปจะได้รับค่าคอมมิชชัน 37% และต้องรักษายอดกลุ่มส่วนตัวต่อเดือนด้วยเพื่อรับส่วนแบ่งทั่วประเทศ โดยตำแหน่ง C6 ต้องมี 512,000 คะแนน ตำแหน่ง C7 ต้องมี 2,048,000 คะแนนขึ้นไป ถึงจะได้เลื่อนเป็น C8

นอกจากนี้ยังมีส่วนที่แตกต่างจากบริษัทขายตรงอื่นๆ คือ ศูนย์บริการสมาชิกจะได้รับผลประโยชน์ตอบแทนตามยอดการจัดจำหน่ายด้วย โดยจะคำนวณจากยอดคะแนนในแต่ละเดือน ดังตารางนี้

ตารางแสดงผลประโยชน์ของศูนย์บริการสมาชิกของบริษัทเอเชียนไลฟ์ จำกัด

ยอดคะแนน/เดือน	โบนัสพิเศษ	มูลค่าสินค้า (บาท)
50,000	5%	2,500
100,000	6%	6,000
250,000	7%	17,500
500,000	8%	40,000
1,000,000	9%	90,000
2,000,000	10%	200,000

ที่มา: ชุดประกอบธุรกิจบริษัทเอเชียนไลฟ์ จำกัด

บริษัทไปโอดีค จำกัด

ค่าสมัครสมาชิก 200 บาท ตลอดชีพ โดยมีกำไรจากการขายปลีก หรือส่วนลดจากการสมัคร เป็นสมาชิกในการซื้อสินค้าประมาณ 25-30% ส่วนผลประโยชน์จากบริษัทมีหลายทางด้วยกันคือ โบนัสตอบแทนซึ่งมี 2 ระดับ คือ 1. โบนัสตอบแทนการพัฒนาองค์กร 2. โบนัสผู้บริหาร นอกจากนี้ยังมีกองทุนบ้านและรถยนต์ 2% กองทุนการศึกษา 0.5% กองทุนเงินปันผล 0.5% และสำหรับตำแหน่ง กรีน ไดมอนด์ ยังมีสิทธิซื้อหุ้นบริษัทด้วย ซึ่งส่วนนี้เป็นส่วนที่แตกต่างไปจากบริษัทอื่นๆ

เมื่อพิจารณาถึง โบนัสตอบแทนการพัฒนาองค์กรนั้น พบว่าระดับตัวแทนต้องมียอดกลุ่มสะสม 2,000 คะแนน ซึ่งจะได้รับส่วนลด 10% ระดับตัวแทนอาวุโส ต้องมียอดกลุ่มสะสม 10,000 คะแนน ซึ่งจะได้รับส่วนลด 15% ต่อมาคือระดับซูเปอร์ไวเซอร์คือ ต้องมียอดกลุ่มสะสม 30,000 คะแนน ซึ่งจะได้รับส่วนลด 20% ระดับซีเนียร์ ซูเปอร์ไวเซอร์ต้องมียอดกลุ่มสะสม 80,000 คะแนน ซึ่งจะได้รับส่วนลด 25% และระดับผู้จัดการ (M) คือ ต้องมียอดกลุ่มสะสม 150,000 คะแนน และ 10,000 คะแนน ในเดือนที่ขึ้นตำแหน่ง ซึ่งจะได้รับส่วนลด 30%

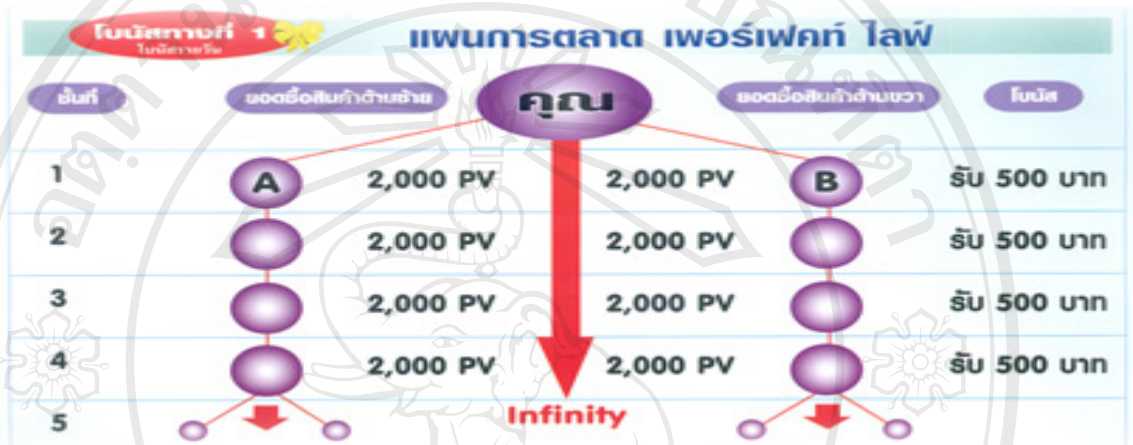
โบนัสผู้บริหารนั้น เริ่มจากระดับซีเนียร์ เมเนเจอร์ (S.M.) คือ ต้องมียอดกลุ่ม 10,000 คะแนน และมีจำนวนสาขา 1 M ระดับไดเรกเตอร์ (D) ต้องมียอดกลุ่ม 8,000 คะแนน และมีสาขาจำนวน 3 M ถัดมาคือระดับซีเนียร์ ไดเรกเตอร์ (S.D.) ต้องมียอดกลุ่ม 6,000 คะแนนหรือพีวี และมีสาขาจำนวน 5 M ระดับเอ็กเซ็กคิวทีฟ ไดเรกเตอร์ (EX.D.) ต้องมียอดกลุ่ม 4,000 คะแนน และมีสาขาจำนวน 7 M ระดับสุดท้ายคือกรีน ไดมอนด์ (G.D.M.) ต้องมียอดกลุ่ม 2,000 คะแนน และมีสาขาจำนวน 9 M นอกจากนี้ตั้งแต่ระดับไดเรกเตอร์ (D) ขึ้นไปจะมีโบนัสพิเศษเพิ่มขึ้นอีกต่างหาก 3% - 5% ตามระดับตำแหน่ง

บริษัทเพอร์เฟคไลฟ์ อินเตอร์เนชันแนล จำกัด

ค่าสมัครสมาชิก 200 บาท (พร้อมคู่มือดำเนินธุรกิจ) มีสิทธิรับผลประโยชน์รายได้ตามแผนการตลาด โดยเมื่อคุณมียอดสั่งซื้อสินค้าสะสมครบ 2,000 PV จะได้รับสิทธิบริหารทีมงานได้ 1 ศูนย์ธุรกิจ โบนัสของบริษัทนั้นมี 3 ทางคือ โบนัสทางที่ 1 มีเงื่อนไขการรับโบนัสคือ ตั้งแต่ชั้นที่ 1-4 รับคู่ละ 500 บาท (ชาย 2,000 PV - ขว 2,000 PV) ตั้งแต่ชั้นที่ 5 เป็นต้นไปรับคู่ละ 500 บาท จดครบ 32 คู่ ต่อชั้น ตั้งแต่ชั้นที่ 1 ปิดยอดทุกวัน รับโบนัสอีก 7 วัน ทำการถัดไป ตั้งแต่ชั้นที่ 2 ปิดยอดทุกวัน รับโบนัสวันศุกร์ถัดไป และตั้งแต่ชั้นที่ 3 ปิดยอดทุกสิ้นเดือนรับโบนัสวันที่ 9 ของเดือนถัดไป เมื่อแนะนำตรง (Sponsor) บุคคลใดก็ตามเข้าสู่ระบบเมื่อประสบความสำเร็จ จะได้โบนัส โดยบริษัทฯจ่ายเพิ่มให้อีก

20% ของรายได้ของผู้แนะนำตรงตามสายงาน (Sponsor) ที่สำคัญบริษัทฯ คิดโบนัสรายสัปดาห์ เพื่อความเข้าใจมีรูปประกอบ ดังแสดงข้างล่างนี้

รูปแสดงโบนัสทางที่ 1 ของบริษัทเพอร์เฟคไลฟ์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด



ที่มา แผนการตลาดบริษัทเพอร์เฟคไลฟ์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (2547: ออนไลน์)

โบนัสทางที่ 2 เป็นรายได้ 20 % จากลูกชั้นคิดตัว 15 % และลูกชั้นถัดไป (คาวนไลน์ชั้นที่ 2) 5 % ส่วนโบนัสทางที่ 3 เป็นโบนัสรายเดือน โดยถ้าคุณมี 60 คะแนน จะได้รับโบนัสเพิ่มเป็นจำนวน 2,500 บาท ถ้ามี 100 คะแนน จะได้รับโบนัสเพิ่มเป็นจำนวน 5,000 บาท ถ้ามี 200 คะแนน จะได้รับโบนัสเพิ่มเป็นจำนวน 10,000 บาท และถ้า 400 คะแนน จะได้รับโบนัสเพิ่ม 20,000 บาท

บริษัทนุสกิน เพอร์ซันแนลแคร์ (ประเทศไทย) จำกัด

การสมัครสมาชิกมีแบบเดียวคือค่าสมัคร 535 บาท ไม่ว่าคุณจะทำธุรกิจหรือไม่ก็ตาม ส่วนที่แตกต่างจากบริษัทขายตรงอื่นๆคือ ราคาสินค้าของบริษัทมีราคาเดียว กล่าวคือ ไม่มีราคาปกติหรือราคาสมาชิกแต่อย่างใด แต่ถ้าคุณทำธุรกิจจะได้รับผลประโยชน์จากการทำธุรกิจประมาณ 30% จากยอดสำหรับแผนรายได้จากการทำธุรกิจสามารถอธิบายได้ ดังตาราง

ตารางแสดงตัวอย่างแผนรายได้รูปแบบหนึ่งในธุรกิจ นุ สกิน

	Distributor	Executive	Leader
	คุณ 150 PV	คุณ 150 PV 2,000 GV	คุณ 150 PV 3,000 GV
L1 6%	3 สายงาน	3 สายงาน GV 9-15%	2 สายงาน GV 9-15% และ อีก 1 สายงาน GV 5%
L2 7%	3 สายงาน	3 สายงาน GV 9-15%	2 สายงาน GV 9-15% และ อีก 2 สายงาน GV 5%
L3 0%			

ที่มา: คู่มือดำเนินธุรกิจสมาชิกบริษัทนุสกิน เพอร์ซันแนลแคร์ (ประเทศไทย) จำกัด

ระดับ Leader ขึ้นไป เริ่มตั้งแต่ตำแหน่ง Gold คือมีดาวน์ไลน์ติดตัว (L1)ที่เป็น Executive จำนวน 1 คน ตำแหน่ง Lapis คือมีจำนวน Executive ใน L1 จำนวน 2 คน ถัดมาตำแหน่ง Ruby คือมีดาวน์ไลน์ติดตัวที่เป็น Executive จำนวน 4 คน ตำแหน่ง Emerald คือมีดาวน์ไลน์ติดตัวที่เป็น Executive จำนวน 6 คน ตำแหน่ง Diamond คือมีดาวน์ไลน์ติดตัวที่เป็น Executive จำนวน 8 คน ตำแหน่ง Blue Diamond คือมีดาวน์ไลน์ติดตัวที่เป็น Executive จำนวน 12 คน และ Team Elite คือมีดาวน์ไลน์ติดตัวที่เป็น Executive มากกว่า 13 คน

บริษัทฟูรีเตอร์ม อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

ค่าธรรมเนียมการสมัคร 160 บาท สมาชิกจะได้รับส่วนลด 25% จากยอดซื้อผลิตภัณฑ์ ในกรณีของสมาชิก-ภรรยา บริษัทฯ อนุญาตให้สมัครเพียงท่านใดท่านหนึ่งเท่านั้น ยกเว้นเมื่อได้รับตำแหน่งมณฑลพรีตันแล้ว เมื่อพิจารณาถึงผลตอบแทนที่ได้รับนั้น นอกจากสมาชิกจะได้รับส่วนลดจากยอดสั่งซื้อผลิตภัณฑ์แล้ว ยังมีโบนัสจากการปรับตำแหน่ง โบนัสพิเศษประจำปี โบนัสพิเศษจากการสะสมแต้ม เช่น เงินค่าน้ำมันรถ ตัวเครื่องบิน และ ทองคำ ตลอดจนได้รับเงินประกันอุบัติเหตุและได้ท่องเที่ยวทั้งในประเทศและต่างประเทศ สำหรับระดับตำแหน่งของสมาชิกนั้นเริ่มจาก ผู้ช่วยหัวหน้าทีม เมื่อมียอด 2,000 พีวี ได้รับคอมมิชชั่น 10% ถัดไปคือหัวหน้าทีม เมื่อมียอด 12,000 พีวี ได้รับคอมมิชชั่น 15% สำหรับตำแหน่งสมาชิก ผู้ช่วยหัวหน้าทีมและหัวหน้าทีม ถ้าไม่มียอดสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ติดต่อกันเป็นระยะเวลา 12 เดือน จะพ้นสภาพการเป็นสมาชิก แต่สามารถสมัครใหม่ได้ ตำแหน่งถัดไปคือผู้บริหารการขาย เมื่อมียอด 60,000 พีวี ได้รับคอมมิชชั่น 25% โดยตั้งแต่ตำแหน่งผู้บริหารการขายนี้ขึ้นไปที่มียอดสั่งซื้อในชื่อของตัวเองไม่ถึง 1,000 พีวี และไม่เคยได้รับคอมมิชชั่นเลยแม้แต่ครั้งเดียวในระยะเวลา 12 เดือนจะพ้นสภาพการเป็นสมาชิก แต่สามารถสมัครใหม่ได้ ถัดไปคือ ผู้บริหารการขายระดับมณฑลเงิน คือสามารถสร้างลูกทีมในสาขางาน ให้ขึ้นตำแหน่งเป็นผู้บริหารการขาย ได้ 3 ท่าน ผู้บริหารการขายระดับมณฑลทองคือ มีลูกทีมในสาขางานที่เป็นผู้บริหารการขาย 6 ท่าน ตำแหน่งผู้บริหารการขายระดับมณฑลเพชร คือมีลูกทีมในสาขางานที่เป็นผู้บริหารการขาย 10 ท่าน ตำแหน่งผู้บริหารการขายระดับมณฑลเพชรคู่คือมีลูกทีมที่เป็นผู้บริหารการขาย 15 ท่าน ตำแหน่งผู้บริหารการขายระดับมณฑลพรีตันคือมีลูกทีมที่เป็นผู้บริหารการขาย 20 ท่าน ตำแหน่งผู้บริหารการขายระดับยอดมณฑลคือ มีลูกทีมที่เป็นผู้บริหารการขายระดับมณฑลพรีตัน 4 ท่านขึ้นไป ตำแหน่งผู้บริหารการขายระดับยอดคนพรีตันคือ มีลูกทีมที่เป็นผู้บริหารการขายระดับมณฑลพรีตัน 10 ท่านขึ้นไป และตำแหน่งสุดท้ายคือผู้บริหารการขายระดับยอดมณฑลพรีตันคือ มีลูกทีมที่เป็นผู้บริหารการขายระดับมณฑลพรีตัน 20 ท่านขึ้นไป

ประวัติผู้เขียน

ชื่อ	นางสาวณัฐชนันท์ งามว่าง
วัน เดือน ปี เกิด	19 มกราคม 2524
ประวัติการศึกษา	สำเร็จการศึกษามัธยมศึกษาตอนปลาย โรงเรียนสวนบุญโญปถัมภ์ ลำพูน ปีการศึกษา 2541 สำเร็จการศึกษาระดับปริญญาวิทยาศาสตรบัณฑิต สาขากิจกรรมบำบัด มหาวิทยาลัยเชียงใหม่ ปีการศึกษา 2545

ลิขสิทธิ์มหาวิทยาลัยเชียงใหม่
Copyright © by Chiang Mai University
All rights reserved