

เอกสารอ้างอิง

- กองควบคุมอาหาร สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา, คำชี้แจงในการขออนุญาตผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร, กุมภาพันธ์ 2539.
- คู่มือดำเนินธุรกิจ, บริษัท นูทรี-เมคิส อิน เคอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด.
- คู่มือดำเนินธุรกิจ, บริษัท นูโลฟ อิน เคอร์เนชั่นแนล (ประเทศไทย) จำกัด.
- คู่มือดำเนินธุรกิจ, บริษัท สุพรีเคอร์ม อินเคอร์เนชั่นแนล จำกัด.
- คู่มือดำเนินธุรกิจแอมเวย์, บริษัท แอมเวย์(ประเทศไทย) จำกัด.
- “ชีวจิต” ชื่อนี้คืนชีวิตตลาดอาหารสุขภาพ, คู่แข่งรายสัปดาห์, วันที่ 17-23 สิงหาคม พ.ศ.2541
- ไคเร็กสัมมนา : แอมเวย์สัมมนาสู่มวลชน, ไคเร็กนิวส์, ฉบับที่ 1 เดือนพฤศจิกายน 2540.
- ธนาคารกสิกรไทย, อาหารเสริมสุขภาพ/ธนาคารกสิกรไทย, กรุงเทพฯ:ธนาคาร, 2533.
- นางสาวกันยารัตน์ คัจฉวาริ และคณะ, ปรินญาณิพนธ์เรื่องผลของการ โฆษณาต่อการบริโภคอาหารเสริมสุขภาพ, คณะเภสัชศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.
- นายศานิต ศรีสังข์, มาตรการทางกฎหมาย การคุ้มครองผู้บริโภคกับธุรกิจการขายสินค้าระบบการขายตรง, วารสารอาหารและยา, ปีที่4 (พฤษภาคม-สิงหาคม 2540).
- บริษัทศูนย์วิจัยกสิกรไทย จำกัด, ธุรกิจขายตรง: ชุมทรัพย์ยามเศรษฐกิจตกต่ำ, อุตสาหกรรมทรรศน์, กันยายน 2540.
- มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมมาธิราช, เอกสารการสอนชุดวิชาการจัดการขายและศิลปะการขาย, พิมพ์ครั้งที่ 2, พ.ศ.2539.
- รศ.ศิริวรรณ ตัญยานนท์และอาจารย์เจริญ โชชัย, คำอธิบายศัพท์และกลยุทธ์การตลาด, กรุงเทพฯ, โรงพิมพ์ มิตรสัมพันธ์กราฟฟิคอาร์ต.
- แรงซื้อธุรกิจขายตรงทรูด 20% เซลล์แมนเคลื่อน 2.5 ล้านคน, กรุงเทพธุรกิจ, 4 มีนาคม พ.ศ. 2542.
- ไลฟ์สไตล์คน ไทยสมัยใหม่สนอาหารเสริมแต่คิดที่ราคาแพง, กรุงเทพธุรกิจ, 29 สิงหาคม 2541.
- ศาสตราจารย์นายแพทย์ จอมจักร จันทรสกุล, เสริมอาหาร อาหารเสริม, โกลด์หมอ, ปีที่ 22 ฉบับเดือนกุมภาพันธ์ 2541.
- ศาสตราจารย์นายแพทย์ จอมจักร จันทรสกุล, เสริมอาหารอย่างรู้คุณค่า, โกลด์หมอ, ปีที่ 22 ฉบับเดือนกรกฎาคม 2541.
- ศูนย์วิจัยกสิกรไทย, ธุรกิจขายตรง : อาชีพที่ท้าทายในยุคเศรษฐกิจชะงัก, สยามรัฐ, วันพฤหัสบดีที่ 4 กันยายน พ.ศ.2540.
- สฎีปหน้า 1: ใช้แล้วก.ม.ฟินโฆษณา อย. เล็งอาหารเสริม, ไทยรัฐ, 5 มีนาคม พ.ศ. 2542.

- สมาคมการขายโดยตรง(ไทย), รายชื่อสมาชิกสมาคมการขายโดยตรง(ไทย).
- “สมุนไพรมั่นคง”ต้นตำรับอาหารเสริม, คู่แข่งรายสัปดาห์, วันที่ 17-23 สิงหาคม พ.ศ. 2541.
- สำนักงานคณะกรรมการอาหารและยา, อาหารเสริมสุขภาพ.
- ผู้ยุคทอง...ของตลาดผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร, นิตยสารคู่แข่ง, กันยายน 2540.
- อาหารเสริม...โตแบบค่อยเป็นค่อยไป, นิตยสารคู่แข่ง, กันยายน 2539.
- Henry Flasheim, How to make big money in Direct Selling, Prentice-Hall, Inc. Englewood Cliffs, N.J. 1963.
- JC. Aspley and Ovid Riso. “House-to-House Selling”. The Dartnell Sales Manager’s Handbook. 11th Edition.