

ธุรกิจเครือข่าย รวยได้ถ้าทำเป็น



แนวทางการสร้างความสำเร็จในธุรกิจ
เครือข่ายแบบไทยๆ บนโลกของ
ความเป็นจริง พร้อมลูกล่อลูกชน
ในการพัฒนาสายงานที่มีนิสัย
แบบไทยๆ

สุรศักดิ์ ศิวะนาวินท์



คำนิยมหนังสือ

โดยส่วนตัวแล้ว ดิฉันได้มีโอกาสร่วมงานกับอาจารย์สุรศักดิ์ มา
นับสิบปี และได้มีโอกาสบอกกล่าวผู้อื่นอยู่เสมอว่า ในประเทศไทยนั้น
ยากยิ่งจะหาใครที่รอบรู้เรื่องราวในเชิงกลยุทธ์ของงานขายได้เทียบ
เท่าอาจารย์สุรศักดิ์

สำหรับผู้อ่าน หนังสือเล่มนี้จะมีการดำเนินเรื่องตั้งแต่พื้นฐาน
จริงของงานขายตรง เข้าใจง่าย รวมถึงช่วยสร้างทัศนคติที่ถูกต้องของ
งานขายตรงอย่างครบถ้วน

เชื่อมั่นว่าหนังสือ **ธุรกิจเครือข่าย รายได้ถ้าทำเป็น** ในโลก
ของความเป็นจริง จะทำให้ประชาชนผู้สนใจมีแนวคิดและวิธีการที่ถูก
ต้องในการทำงานขายตรง จนก้าวไปสู่ความสำเร็จได้อย่างงดงามและ
อย่างแท้จริง

พ.ญ. นลินี ไพบูลย์

ประธานกรรมการและกรรมการผู้จัดการ
บริษัท กิฟฟารีน สกายไลน์ ยูนิต์ จำกัด
นายกสมาคมขายตรงไทย

ตราบไคที่คนส่วนใหญ่ของประเทศไทยยังไม่สามารถเป็นคนที่มีอิสรภาพทางการเงิน อันหมายถึงนอกจากจะไม่มีหนี้ไม่มีสินแล้ว ยังมีเงินทองมากพอที่นึกจะกินก็ได้กิน นึกจะใช้ก็ได้ใช้ โดยไม่ต้องคิดมาก

ผมคิดว่าวิธีการหรือแนวทางใดๆ ที่จะป็นข้อแนะนำในการทำมาหากินก็ยังไม่จำเป็นอยู่เสมอ ซึ่งเราควรที่จะเรียนรู้เอาไว้ อย่างน้อยก็เป็นการแสวงหาโอกาสหรือช่องทางในการทำมาหากินเพิ่มขึ้น ส่วนจะทำได้มากน้อยแค่ไหนก็ขึ้นอยู่กับคนคนนั้น เพราะมันคงมีปัจจัยอื่นๆ หลายอย่างเป็นองค์ประกอบ

สังคมทุกวันนี้ ความขยันอย่างเดียวกองไม่ช่วยให้เราสามารถมีชีวิตที่ดีขึ้นได้มากนัก อย่างเก่งก็ช่วยให้เราเพียงอยู่รอดไปวันๆ เท่านั้น มีคนจำนวนไม่น้อยที่ขยันขันแข็ง ทำงานจนสายตัวแทบขาด แต่ก็ไม่เห็นแววว่าจะล้มตาอำปากได้สักที

ถ้าอยากจะมีชีวิตที่ดีขึ้นในยุคนี้ นอกจากขยันแล้วเรายังต้องมีความรู้ ทักษะ และประสบการณ์ใหม่ๆ ด้วย เพราะสิ่งเหล่านี้จะช่วยให้เราสามารถทำงานในเวลาเท่าเดิม แต่มีโอกาศที่จะทำเงินได้มากขึ้น อย่างน้อยก็ได้มากกว่าการใช้แต่แรงแห่งความขยันเพียงอย่างเดียว

งานขายตรงหลายชั้น หรือ MLM (Multi – Level Marketing) หรือธุรกิจเครือข่าย สุดแล้วแต่ที่จะเรียกกัน เป็นอีกช่องทางหนึ่งที่ผมอยากจะแนะนำให้รู้จัก โดยเฉพาะทุกๆ ท่านที่มีงานหลักอื่นๆ ทำอยู่แล้ว อยากให้ท่านสำรวจ



ตัวเองดูว่า ท่านยังพอมีเวลาเหลืออยู่เพื่อหาช่องทางในการหารายได้เพิ่มขึ้นหรือไม่

เป็นอาชีพเสริม คำนี้ผมไม่อยากจะ เพราะว่าอะไรที่เป็นช่องทางในการที่จะทำให้เรามีรายได้ต่อวันเพิ่มขึ้นนั้น ต้องถือว่าเป็นอาชีพหลักทั้งสิ้นงานขายตรงหลายชั้นหรือธุรกิจเครือข่ายก็เช่นกัน

ประเทศไทยมีบริษัทขายตรงเกิดขึ้นมากมายหลายร้อยบริษัท สำเร็จบ้าง ไม่สำเร็จบ้าง แต่ก็ยังมีเกิดขึ้นใหม่ทุกๆ เดือน ขณะเดียวกัน ผู้คนต่างก็สนใจเข้าไปเรียนรู้ ศึกษา และทดลองทำกันมากขึ้น และก็เช่นกัน สำเร็จบ้าง ล้มเหลวบ้าง จากที่สังเกตพบว่า คนที่ทำตอนแรกๆ มักจะพอไปได้ แต่พอทำต่อได้ไม่นานทุกอย่างก็พังหมด เรียกได้ว่าสำเร็จแบบไม่ยั่งยืน

พวกที่พอยืนหยัดอยู่ได้มักเป็นพวกที่ทำมาตั้งแต่แรกๆ คือพวกออฟไลน์ตำแหน่งสูงๆ ส่วนพวกอยู่ล่างๆ เข้ามาแล้วก็ล้มหายตายจากไป คนที่ผิดหวังทำไม่สำเร็จก็มีเพิ่มขึ้นเป็นเงาตามตัว จนเกิดกระแสที่ว่า MLM คือ เราหลอกเขา หรือไม่ก็เขาหลอกเรา

มีกระทู้หนึ่งในอินเทอร์เน็ตเขียนเอาไว้เกี่ยวกับธุรกิจ MLM ว่า

พอสรุปได้ว่า ขั้นตอนในการทำ MLM คือ

ขั้นที่ 1 เข้าไปให้เขาหลอก

ขั้นที่ 2 เรียนรู้วิธีหลอก

ขั้นที่ 3 ไปหลอกคนอื่น

พออ่านแล้วในฐานะของคนที่อยู่ในวงการงานขายก็รู้สึกหดหู่ใจไม่น้อยที่มีคนคิดแบบนี้ โดยเฉพาะกับงานขายตรง เมื่อพิจารณาดูแล้ว ผมคิดว่าที่เป็นเช่นนี้ก็เพราะว่า



มีการสร้างค่านิยมกันผิดๆ ว่า ทำ MLM แล้วจะร่ำรวยภายในพริบตา

เกือบจะทุกบริษัทที่พยายามสื่อถึงเรื่องนี้ว่า ทำธุรกิจกับเขาแล้วจะร่ำรวยภายในพริบตา ผมคิดว่าเป็นค่านิยมที่ปลูกฝังกันอย่างผิดๆ แบบไม่น่าให้อภัย เพราะในความเป็นจริง มันเป็นไปได้ แต่เนื่องจากความโลภและความอยากมีมากจนเกินเหตุที่จะให้คนเข้ามาร่วมทำธุรกิจกับตนมากๆ จึงทำให้นำเอาความจริงมาพูด แต่พูดไม่หมด

ตัวอย่างเช่น นำคนที่มียรายได้ต่อเนื่องเป็นแสนมาเป็นตัวอย่าง แล้วก็บอกว่าเขาทำเต็มที่ เขายัน เขาทำเพียงไม่นานก็สามารถประสบความสำเร็จได้ ทำให้ฟังแล้วรู้สึกว่าการทำนั้นมันทำงานง่ายและรวยง่ายจริงๆ

ซึ่งความจริงไม่ได้เป็นเช่นนั้น ทุกอย่างมันต้องใช้เวลา ต้องมีความรู้ ต้องได้รับการสนับสนุนจากบริษัท และต้องมีความพยายามอย่างยิ่งยวด จึงจะได้ตามนั้น

แต่เมื่อนำไปพูดแล้วพูดไม่หมด ทำให้คนฟังรู้สึกว่าการทำได้ง่ายๆ จึงสมัครเข้ามา แล้วก็หวังว่าตัวเองจะรวยง่ายๆ ผลก็คือความล้มเหลว และรู้สึกว่าตนเองถูกหลอก นี่ยังไม่นับรวมถึงบริษัทที่ตั้งใจมาหลอกจริงๆ นะ

ผมจึงอยากเรียกร้องว่า ให้มีมุมมองเกี่ยวกับธุรกิจขายตรง MLM ใหม่ได้ใหม่ว่า

1. มันไม่ได้ทำให้เราร่ำรวยภายในพริบตา แต่มันเป็นงานที่สร้างโอกาส ในการหารายได้เพิ่มอีกช่องทางหนึ่ง ซึ่งคำว่า “โอกาส” ในที่นี้อาจหมายถึง โอกาสในการหาเงินให้มากกว่างานประจำเดิมที่ทำอยู่ก็เป็นได้

2. มันไม่ได้ทำกันง่ายๆ มันต้องใช้ความรู้ ทักษะ และความอดทนพอสมควร จึงจะสามารถฟันฝ่าจนประสบความสำเร็จได้ ซึ่งไม่ว่าจะทำงานอะไร ก็ต้องใช้ปัจจัยเหล่านี้ทั้งสิ้นไม่ใช่หรือ



3. ข้อนี้สำคัญมาก ธุรกิจเครือข่ายที่แท้จริงนั้น รายได้หลักจะต้องเกิดจากการขายหรือการแนะนำสินค้าเท่านั้น ไม่ใช่เกิดจากการหาสมาชิกใหม่ โดยสมาชิกใหม่ที่หามานั้นก็มักจะเสียค่าสมาชิกเป็นจำนวนเงินมากๆ แล้วก็มีส่วนมาให้จำนวนหนึ่ง แต่ก็ก็เป็นเพียงนำสินค้ามาประกอบเหตุผลว่าทำไมถึงต้องจ่ายมากเท่านั้น ส่วนตัวสินค้าจะมีโอกาสขายได้ หรือมีความจำเป็นต้องใช้ในชีวิตจริงหรือไม่นั้น มักจะไม่ค่อยพูดถึงกัน

เพื่อให้ผู้ที่สนใจในธุรกิจนี้รู้วิธีในการทำงาน และแนวทางที่จะทำให้ตัวเองประสบความสำเร็จ ผมจึงได้เขียนหนังสือเล่มนี้ขึ้น โดยรวบรวมจากประสบการณ์ทั้งที่ได้พบได้เจอกับตัวเอง และจากคำบอกเล่าของนักธุรกิจขายตรง รวมถึงการตอบคำถามและให้คำปรึกษากับคนที่ทำงานในภาคสนาม

โดยพยายามรวบรวมเนื้อหาและเรื่องราวที่จำเป็นต้องรู้ในการทำธุรกิจขายตรง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ทำธุรกิจกับคนไทยๆ อย่างพวกเรา โดยเริ่มจากคนที่ไม่เคยอยู่ในวงการมาก่อน จนถึงขั้นจะเอาดีและยึดเป็นอาชีพหลัก อ่านแล้วจะได้รู้ว่ามันไม่หลอกอย่างที่พูดกัน

อย่างไรก็ตาม การทำงานธุรกิจขายตรง MLM หรือธุรกิจเครือข่ายแบบไทยๆ ของเราในภาคสนามนั้น ยังมีปัญหาและเรื่องราวที่เป็นภาคพิสดารอีกมากมาย ซึ่งยากที่จะนำมาเขียนลงได้ทุกเรื่อง หนังสือเล่มนี้จึงได้แต่รวบรวมเนื้อหาหลักๆ ที่จำเป็น เมื่ออ่านแล้วก็พอที่จะมองเห็นช่องทาง หรืออย่างน้อยผมก็หวังว่าพอจะเอาเห็บไว้ข้างกาย และใช้เป็นแนวทางในการทำมาหากินได้

ส่วนเรื่องภาคพิสดารหรือวิชามารต่างๆ ในวงการนั้น หากมีโอกาสได้พบกัน ไม่ว่าที่ไหนเวลาใด โปรดหักทลายแนะนำตัวกันบ้างนะครับ จะได้สอบถามพูดจากัน ผมว่าเราคงมีเรื่องเล่าสู้กันฟังอีกมากมาย จริงไหมครับ

จากนักขายอารมณ์ดี
สุรศักดิ์ ศิวะนารินทร์



สุรศักดิ์ ศิวะนาวินท์



ประสบการณ์

- หัวหน้าฝ่ายซ่อมบำรุง บริษัท น้ำมันพืชไทย (ตรางู่น) จำกัด
- ผ่านงานการขายหลายบริษัท
- เป็นผู้บริหารและเป็นนักการตลาดภาคสนาม

ปัจจุบัน

- เป็นกรรมการผู้จัดการ บริษัท 35 มาร์เก็ตติ้ง จำกัด
- ผู้บรรยายพิเศษ สถาบันเทคโนโลยีพระจอมเกล้าพระนครเหนือ
- คอลัมนิสต์หนังสือพิมพ์ เดอะ พาวเวอร์ เน็ตเวิร์ก

งานเขียน

- ทำให้นักขายต้องหลงน้ำตา
- รอยจารึก จากศึกการขาย
- เส้นทางสู่ความสำเร็จในการทำธุรกิจ
- สอนนักขายให้รวย

อีเมล : surasak@35marketing.com

ที่ติดต่อ บริษัท 35 มาร์เก็ตติ้ง จำกัด

10/182-183 ซอยพระรามสอง 28 แขวง 6

แขวงบางมด เขตจอมทอง กรุงเทพฯ 10150

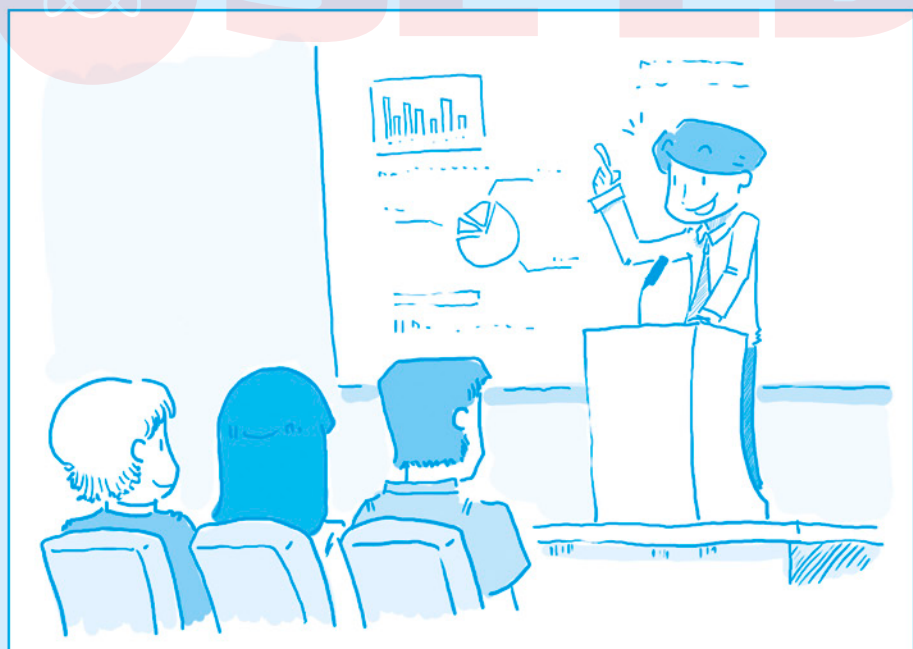
Tel. 0-2877-3500-11 Fax. 0-2877-3514-15

- 1 จาก MLM แบบไทยๆ กลายเป็นธุรกิจเครือข่ายในปัจจุบัน 15
- 2 ทำไม MLM ต้องเป็นแบบไทยๆ? 35
- 3 เป็นดาวดวงใหม่ ควรจะเริ่มต้นชีวิตอย่างไรดี? 57
- 4 ต้องทำอะไร จึงจะถึงเป้าหมายอย่างที่เราต้องการ 87
- 5 แนวทางในการรักษาและพัฒนาสมาชิกให้เติบโต 145
- 6 เทคนิคการสร้างการเติบโตของเครือข่ายด้วย
การจัดประชุม 181
- 7 ภาวะผู้นำกับการบริหาร เพื่อการสร้างธุรกิจเครือข่าย
ให้เติบโต 215



1

จาก MLM แบบไทยๆ
กลายเป็นธุรกิจ
เครือข่ายในปัจจุบัน



สำหรับคนที่ไม่ยอมแพ้แก่โชคชะตา ซึ่งถูกโชคชะตา
กำหนดให้ต้องเกิดมาเป็นหนึ่งในสมาชิกแห่งความยากจน
ก็มักจะพยายามดิ้นรนหาช่องทางที่จะทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น



ความรู้สึกของหลายคนในเวลานี้ จะรู้สึกว่าปีต่อปีผ่านไปอย่างรวดเร็ว
บางคนก็ปรับตัวได้ บางคนก็ปรับตัวไม่ได้ บางคนบ่นว่าปีเก่าที่ผ่านมานั้นทั้ง
ความสับสนและความวุ่นวายต่างๆ ต่อเนื่องมาให้सानต่อไม่รู้จักจบสิ้น โดย
เฉพาะคนที่หาเช้ากินค่ำ หาบ้ายกินค่ำ ต่างก็ยังคงต้องดิ้นรนกันต่อไป ด้วย
ความหวังเล็กๆ ว่าปีนี้น่าจะดีกว่าปีก่อน

สำหรับคนที่ไม่ยอมแพ้แก่โชคชะตา ซึ่งถูกโชคชะตากำหนดให้ต้อง
เกิดมาเป็นหนึ่งในสมาชิกแห่งความยากจน ก็มักจะพยายามดิ้นรนหาช่องทาง
ที่จะทำให้มีรายได้เพิ่มขึ้น บางคนขับแท็กซี่ บางคนเปิดท้ายขายของ บางคน
ก็สมัครเข้าเป็นสมาชิกของไจเร็กซ์เซลล์หรือธุรกิจขายตรง

ทันทีที่ได้ก้าวเข้าสู่ห้องประชุมตามคำชักชวนของคนที่ทำธุรกิจ
อยู่ก่อน หรือที่เรียกกันตามประสาชาวบ้านว่า **“แม่ทีม”** บางแห่งก็เรียกว่า
“ออฟไลน์” ก็จะได้พบกับภาพแห่งความตื่นตาตื่นใจปรากฏขึ้น

ทุกคนแต่งตัวดี พุดจาเก่ง โดยเฉพาะคนที่ขึ้นไปพูดบนเวที แทบไม่
น่าเชื่อเลยว่าเขาเหล่านั้นในอดีตเคยเป็นกระเป๋ารถเมล์ เคยเป็นแม่ค้าขาย
ผลไม้ หรือเคยเป็นคนขับมอเตอร์ไซด์รับจ้าง

เพราะบุคลิกภาพและการแต่งตัวในวันนี้ รวมกับคำพูดที่เขาพูดออก
มานั้น ได้ปล้ำล้างคราบของอดีตที่เคยเป็นของเขาไปจนหมดสิ้น วันนี้เขาพูด
เรื่องความสำเร็จ เขามีเงินเป็นล้าน มีรถยนต์ มีบ้าน มีทุกสิ่งทุกอย่างภายใน



หลังจากที่เข้ามาทำธุรกิจ ซึ่งเมื่อฟังแล้วก็อดไม่ได้ที่จะทำให้เราเคลิบเคลิ้ม
อยากได้ และอยากเป็นอย่างนั้นบ้าง

มีคำพูดอยู่ประโยคหนึ่ง ที่ไม่ว่าใครก็ตามที่ได้ก้าวขึ้นไปบนเวทีก็มักจะพูดว่า ความร่ำรวยและความสำเร็จที่เขาได้มานั้น ทั้งหมดได้มาจากการที่เขาเข้ามาร่วมทำธุรกิจกับบริษัท และธุรกิจนั้นเป็นธุรกิจแบบ MLM

ครั้นเมื่อเอ่ยปากถามเพื่อนที่ชวนเรามาประชุมว่า MLM คืออะไรหรือ? แล้วทำไมมันจึงทำให้ร่ำรวยได้รวดเร็วขนาดนั้น คำตอบที่ได้ก็คือ MLM คือการทำธุรกิจขายตรงแบบหลายชั้น ด้วยวิธีการชวนคนให้มาซื้อและใช้สินค้า เมื่อใช้ดีแล้วเขาก็จะไปบอกต่อ เมื่อบอกต่อก็จะทำให้เรามียอดขายมากขึ้น

ฟังดูง่ายดี แต่เหมือนว่ายิ่งฟังก็ยิ่งงง มันเป็นไปได้อย่างไรที่บอกว่าแค่ใช้ดีแล้วบอกต่อ จะทำให้คนคนหนึ่งจากแม่ค้าหาเช้ากินค่ำธรรมดาคนหนึ่งจะกลับกลายมาเป็นคนร่ำรวยได้ภายในเวลาปีสองปี สำหรับเราที่เพิ่งเข้ามาฟังเป็นครั้งแรก กิ๊อดที่จะเกิดคำถามขึ้นมาในใจไม่ได้ว่า เขาทำอะไรกันแน่? แล้วเขาทำได้จริงอย่างที่พูดหรือ?

เมื่อได้ฟังคำตอบจากเพื่อนแล้วก็ได้แต่พยักหน้าเหมือนเข้าใจ ทั้งๆที่ยังไม่เข้าใจ และไม่คอยเชื่อเท่าไรว่าจะเป็นเรื่องจริง ตัวอย่างที่เล่ามานี้เป็นบรรยากาศอีกมุมหนึ่งที่เกิดขึ้นในระหว่างการจัดประชุมของบริษัทที่ทำธุรกิจขายตรง ซึ่งมักจะจัดกันอยู่เป็นประจำ

อดคิดไม่ได้เหมือนกันว่า จะมีสักกี่คนที่กล้าพูด กลับบอกว่าฉันงงฉันไม่เข้าใจ ฉันไม่รู้เรื่อง และฉันก็ไม่แน่ใจว่าทำ MLM แล้วจะรวยเป็นล้านภายในเวลาอันรวดเร็ว ครั้นเมื่อมองและสังเกตไปยังผู้ฟังที่อยู่ภายในห้องประชุม ก็ยิ่งดูเหมือนว่าคงจะมีเฉพาะกลุ่มคนที่ขึ้นไปพูดบนเวทีเท่านั้นที่รวย



เป็นล้าน ส่วนคนที่นั่งฟัง ถ้ามองจากแวตาทที่ปรากฏแล้ว คำว่าเงินล้านดูเป็นเพียงความหวังที่ยังห่างไกลความเป็นจริง

ดังนั้นเพื่อไม่ให้เกิดปัญหาและความสงสัยดังตัวอย่างที่ยกมา โดยเฉพาะกับคนใหม่ๆ ที่คิดอยากจะเข้ามาในวงการ หรืออยากที่จะมีรายได้และร่ำรวยอย่างที่คุณอื่นเขาได้กัน จึงอยากขยายความของคำว่า MLM หรือธุรกิจขายตรงให้มากขึ้น โดยจะขออธิบายหรือพูดแบบภาษาชาวบ้านเกี่ยวกับ MLM หรือการขายตรงหลายชั้นว่ามันคืออะไร มันเป็นเช่นไร และมันหลายชั้นตรงไหน ลองมาดูกัน

MLM เป็นคำย่อมาจากคำภาษาอังกฤษคือ **Multi-Level Marketing** อ่านว่า มัลติ เลเวล มาร์เก็ตติ้ง ซึ่งแปลความได้ตรงๆ ว่า **การตลาดขายตรงแบบหลายชั้น**

เป็นไงล่ะ แค่นี้ก็ทำให้งงกันแล้ว ยิ่งมาอธิบายว่าขายตรงหลายชั้นก็ยังทำให้งงกันใหญ่ บางคนคงนึกในใจว่าทำไมต้องหลายชั้น ขายอยู่ชั้นล่างไม่พอ ไม่มีใครซื้อหรืออย่างไร ถึงต้องไปขายชั้นอื่นๆ ด้วย อ่านแล้วอย่าเพิ่งคิดมากมายไปเลย ที่เริ่มต้นแบบนี้เพื่ออยากจะทำให้ดูเป็นงานเป็นการหน่อยเท่านั้น เดี่ยวจะหาว่าอธิบายทั้งที ไม่มีวิชาการเอาบ้างเลย ต่อจากนี้เรามาขยายความเพื่อให้เข้าใจง่ายขึ้นดีกว่า

งานขายในบ้านเรา ถ้าจะแบ่งตามลักษณะงานที่ทำๆ กันอยู่ น่าจะพอแบ่งออกได้ 2 ลักษณะใหญ่ ดังนี้คือ

1. ผู้ขายอยู่กับที่ หมายถึง การขายสินค้าแบบที่ผู้ขายเป็นฝ่ายอยู่กับที่ แต่ผู้ซื้อซึ่งเป็นผู้ที่มีความต้องการสินค้าจะเป็นผู้เดินมาหาผู้ขายเอง ลักษณะการขายในรูปแบบนี้จะเห็นทำกันอยู่ทั่วไป เช่น การขายหน้าร้านขายของริมถนน หรือการขายของที่อยู่ในห้างสรรพสินค้า เป็นต้น



ลักษณะการทำงานของการขายแบบนี้คือ ผู้ขายไม่ต้องทำอะไรมาก เพราะผู้ซื้อมักมีความตั้งใจที่จะไปซื้อสินค้านั้นๆ อยู่แล้ว หรือแม้แต่บางทีที่ผู้ซื้ออาจมิได้ตั้งใจมาก่อน เพียงแต่ระหว่างที่กำลังเดินเที่ยวอาบแอร์คลายร้อนอยู่ แล้วมองเห็นสินค้าที่น่าสนใจเลยเข้าไปดู ผู้ขายที่อยู่กับที่ก็ทำเพียงยิ้มแย้มแจ่มใส ให้การทักทาย ให้การต้อนรับ นำเสนอ และตอบคำถาม ถ้าสามารถทำให้ลูกค้าพอใจพอใจจนรู้สึกอยากได้ โอกาสของการซื้อขายก็น่าจะเกิดขึ้น

โอกาสของการขายในรูปแบบที่กล่าวมานี้ จึงขึ้นอยู่กับจำนวนลูกค้าที่เดินเข้ามา โดยผู้ขายไม่มีโอกาสที่จะหาหรือเลือกลูกค้าได้เลย ลูกค้าคนไหนก็ตามที่เข้ามา ผู้ขายต้องพยายามขายของให้กับลูกค้ารายนั้นให้ได้ ส่วนลูกค้าถ้าพอใจก็ฟังต่อ ถ้าไม่พอใจก็เดินหนีไปร้านอื่น การขายแบบนี้ ลูกค้าจึงเป็นฝ่ายที่มีโอกาสเลือกผู้ขายได้ฝ่ายเดียว โดยที่ผู้ขายทำได้เพียงแค่ตาละห้อยมองลูกค้าที่เดินจากไปอย่างน่าเสียดาย หรือไม่ก็นึกตำหนิใจว่า...

2. ผู้ขายไปหาผู้ซื้อ หมายถึง การขายสินค้าแบบที่ผู้ซื้ออยู่กับที่ แล้วผู้ขายนำสินค้าหรือรายละเอียดต่างๆ เกี่ยวกับตัวสินค้าไปเสนอให้กับลูกค้าถึงที่บ้านหรือที่ทำงาน

การขายแบบนี้ ลักษณะของการขายที่ดีนั้น การไปแต่ละครั้งผู้ขายควรตั้งใจและเตรียมความพร้อมในการไปหาลูกค้าคนนั้นเป็นอย่างดี ถ้าไม่เตรียมการก่อนไป จู้ๆ จะไปสุมสี่สุมห้าโผล่หน้าเข้าไปแล้วบอกว่า

“วันนี้บังเอิญเดินผ่านมา” ลูกค้าก็อาจตอบกลับมาว่า

“ถ้าอย่างนั้นฉันก็บังเอิญไม่ว่าง ขอเชิญเธอเดินผ่านไปข้างหน้าก็แล้วกัน”



การขายแบบคนขายตั้งใจและเตรียมการไปหาลูกค้าแบบนี้ เราเรียกว่า “ขายแบบตั้งใจไปขายโดยตรง” หรือเรียกสั้นๆ ว่า “ขายตรง” ก็ได้

งานขายตรงเข้ามามีบทบาทกับการทำธุรกิจในประเทศไทยอย่างมาก ยิ่งเมื่อวันเวลาเปลี่ยนแปลงไป ก็มักมีสินค้าใหม่ออกมาเรื่อยๆ สินค้าบางอย่างที่คนรู้จัก ราคาไม่แพงมากนัก และยิ่งถ้าเป็นสินค้าที่คนต้องการอยู่แล้ว เจ้าของสินค้าก็อาจนำไปวางขายในห้างสรรพสินค้า ลูกค้าก็อาจมาหามาซื้อเอง

แต่สินค้าบางอย่างที่คนยังไม่รู้จัก หรืออาจรู้จักตัวสินค้า แต่ไม่รู้จักและไม่เคยได้ยินยี่ห้อนี้ตรงนี้มาก่อน ถ้าจะใช้วิธีนำไปวางขายตามห้างสรรพสินค้าให้คนมาหยิบซื้อคงยาก ยิ่งถ้าเป็นสินค้าใหม่ๆ การขายยังจำเป็นต้องมีการอธิบาย เรียกว่าเป็นสินค้าที่ไม่สามารถขายตัวมันเองได้ ต้องใช้วิธีนำสินค้าไปเสนอให้กับลูกค้าเป้าหมาย โดยอาศัยพนักงานขาย บริษัทก็ยิ่งจำเป็นที่จะต้องหาพนักงานมาช่วยอธิบาย และมาทำหน้าที่ขายสินค้าเหล่านี้โดยตรง

เราจึงเรียกนักขายกลุ่มนี้ว่า **พนักงานขายตรง** บางท่านได้ยินแล้วก็อาจจะฟังดูแปลกหูไปหน่อย อะไรกันนะ พนักงานขายตรง... เพราะเราอาจจะไม่ชินกับคำคำนี้เท่าไร

แต่ถ้าผมเอ่ยอีกคำ ท่านอาจจะต้องร้อง อ้อ! เพราะเราอาจชินกับการเอาคำฝรั่งมาพูดแทนคำว่า พนักงานขายตรงมากกว่า คำนั้นคือ **Direct Sales** อ่านว่า **ไดเรกต์เซลล์** นั่นเอง

ไดเรกต์เซลล์... เป็นคำที่เมื่อเราได้ยินแล้ว ค่อนข้างจะเข้าใจและนึกภาพออกว่าหมายถึงอะไร เพราะเป็นคำที่ใช้กันบ่อยเวลาจะเรียกพนักงานขายกลุ่มนี้ บางทีเขาอาจพยายามหลีกเลี่ยงที่จะใช้คำว่า “นักขาย” แล้วหันมาใช้คำภาษาฝรั่งให้มันดูโก้คือ “ไดเรกต์เซลล์” เพราะฟังแล้วเข้าท่ากว่าคำว่าพนักงานขายตรงแะเลย



ผมเคยเจอป่าคนหนึ่ง อายุอานามราว 65 ปีเห็นจะได้ แก่เป็นแม่ที่มใหญ่ขายนมผึ่งอยู่แถวๆ จังหวัดเพชรบุรี เมื่อพบกันครั้งแรก ผมก็ถามแกไปว่า ทุกวันนี้แกทำอะไรอยู่ แกตอบอย่างฉะฉานเลยว่า

“แต่ก่อนอีฉันขายผลไม้อยู่หน้าตลาด โอ๊ย...ขายเท่าไรก็ไม่เคยมีพอกินกะเขาสักที ตั้งกะอีฉันมาทำ ไร่ เล็ก เช่น นี้ละ ค่อยมีค่อยเหลือกะเขาบ้าง”

โถ... ป่าแกยังทันสมัยถึงเพียงนี้ แล้วจะให้ผมทำตัวหรือใช้ภาษายังกะในละครเรื่องบ้านทรายทอง ก็คงเขยหรือตกรุ่นสิ้นดี จึงขออนุญาตใช้คำทับศัพท์ว่า ไร่เรกต์เซลส์ แทนคำว่า พนักงานขายตรง คงทำให้ดูทันสมัยขึ้นมาบ้างนะครับ

แต่ก่อนไร่เรกต์เซลส์หรือพวกที่ทำงานเป็นพนักงานขายตรงส่วนใหญ่ มักจะเป็นพนักงานที่มีเงินเดือนประจำ คือนอกจากจะมีรางวัลการขายเป็นค่านายหน้าแล้ว ก็จะมีเงินเดือนเป็นรายได้ประจำด้วย หมายถึงแม้จะขายไม่ได้ก็ยังได้เงินค่าแรง แต่อาจจะไม่มากมายอะไรนัก

เวลาต่อมา จะเป็นด้วยว่ามีคนตกงานอยู่มาก หรือสินค้าที่ขายขายง่ายมากขึ้นหรืออย่างไรก็ไม่ทราบ ถ้าแกหัวใสบางท่านจึงคิดว่า การจ้างคนมาขายนั้น ถ้าขายได้ ผู้ขายก็จะได้ทั้งเงินเดือนและค่านายหน้า แต่ถ้าขายไม่ได้ อย่างน้อยคนขายก็ยังได้เงินเดือน ส่วนถ้าแกเองก็แย่ เพราะถ้าขายไม่ได้ก็ต้องจ่ายเงินเดือนอีก เจอคนขายขยันก็ดีไป แต่ถ้าเจอคนขี้เกียจละก็ อย่างนี้ก็มิได้เจากับเงินเท่านั้นเอง

ดังนั้นถ้าเรามั่นใจว่าสินค้าของเราขายไม่ยากอยู่แล้ว เราเปลี่ยนวิธีการจ่ายค่าตอบแทนการขายดีกว่า เอาเป็นว่าไม่ต้องมีเงินเดือนให้ แล้วเปลี่ยนไปเป็นจ่ายค่านายหน้าสูงๆ โดยเอาเงินเดือนที่ต้องจ่ายไปรวมเป็นค่านายหน้าดีกว่า เช่น



พนักงานขายมีเงินเดือนเฉลี่ยวันละ 100 บาท มีเป้าหมายให้ขายของให้ได้วันละ 10 ตัว และจะจ่ายค่านายหน้าให้ตัวละ 2 บาท

ถ้าขายได้ครบ 10 ตัว ถ้าแก้ก็มีค่าใช้จ่ายคือ จ่ายส่วนของเงินเดือนวันละ 100 บาท เฉลี่ยแล้วก็คือตัวละ 10 บาท เมื่อบวกกับค่านายหน้า 2 บาท รวมแล้วเท่ากับว่าต้องจ่ายเป็นตัวละ 12 บาท

แต่ถ้าพนักงานขายคนนั้นทำหรือขายไม่ได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ เช่น เกิดขายได้เพียง 5 ตัว อย่างไรก็ตามเสีย เขาก็จะได้เงินเดือนเต็มๆ คือวันละ 100 บาทอยู่ดี ถ้าเป็นอย่างนี้ก็เท่ากับว่า ถ้าแก้ต้องมีค่าใช้จ่ายในการขายถึงตัวละ 20 บาท เมื่อรวมกับค่านายหน้าอีกตัวละ 2 บาท รวมแล้วถ้าแก้ต้องจ่ายค่าการขายถึงตัวละ 22 บาททันที

เมื่อเป็นเช่นนี้ ถ้าแก้จึงเกิดแนวความคิดว่า ถ้าสินค้าขายไม่ยาก เรา น่าจะเลิกจ้างพนักงานขายแบบเก่า และจ้างพนักงานขายมาใหม่โดยไม่มีเงินเดือนประจำดีกว่า ถ้าแก้จึงประกาศรับสมัครพนักงานขายใหม่ พร้อมมีเทคนิคในการพูดถึงการเปลี่ยนแปลงครั้งนี้ โดยบอกความใจกว้างของตัวเองไปว่า

“ต่อไปสัปดาห์จ่ายค่านายหน้าตัวละ 2 บาทมันน้อยเกินไป ผมเบื่อกองใจ ป้าจึงเสนอใหม่ ผมจะจ่ายให้เพิ่มซึ่งเป็นตัวละ 12 บาทเลย”

เมื่อได้ยินแบบนี้ลูกจ้างเก่าก็ร้องเฮลั่นร้าน ชื่นชมถึงความใจป้ำของ ถ้าแก้ แต่พอสิ้นเสียงเฮ ถ้าแก้ก็พูดต่อว่า “แต่ต้องไม่มีเงินเดือนนะ”

บางคนฟังแล้วคงอยากจะตะดาแปะสักปาบ ไม่เห็นมันจะใจดีตรงไหนเลย มันก็จ่ายเท่าเดิม นอกจากนี้มันยังไม่ต้องเสี่ยงอีก



ความจริงแล้วถ้าคิดคำนวณกันให้ดี การเปลี่ยนแปลงวิธีแบบที่เถาแก่
แก้ทำนี้ ทั้งเถาแก่และพนักงานขายต่างคนต่างก็ได้มาคนละอย่าง ซึ่งว่าไป
แล้วมันก็ยุติธรรมดีด้วยกันทั้งสองฝ่าย ท่านพอมองออกหรือไม่ว่า ต่างคนต่าง
ได้อะไร?

บางท่านที่เป็นพนักงานขายอยู่ เมื่ออ่านตรงนี้แล้วอาจพูดว่า ต่างคน
ต่างได้อะไรกัน เห็นมีแต่เถาแก่ได้ฝ่ายเดียวละไม่ว่า ไอ้ที่เห็นชัดๆ คือ เถาแก่
ได้ลดความเสี่ยง ในขณะที่พนักงานขายที่ออกขาย ถึงแม้จะขายไม่ได้ แต่ก็
ต้องเสียเวลาและเสียแรงไปทำงานแล้ว โดยที่เถาแก่ไม่ต้องเสี่ยงที่จะเสียอะไร
เลย

ถ้ามองแบบนี้มันก็จริงอยู่ แต่อยากให้มองใหม่ในอีกมุมหนึ่ง ซึ่งเป็น
มุมที่ฝ่ายพนักงานขายเป็นฝ่ายได้ คือการขายแบบเดิม ถ้าเราขายได้เกินกว่า
วันละ 10 ตัว ตัวที่ 11 เราก็ก็นำได้ 2 บาท แต่ถ้าการจ่ายแบบใหม่ เราได้
ตัวละ 12 บาท ไม่ว่าเราจะขายถึงตัวที่เท่าไร เช่น ถ้าเราขายได้ถึง 20 ตัว
ก็เท่ากับว่าเรามีรายได้มากกว่า 2 เท่าของที่เคยได้อยู่ ซึ่งถ้าเป็นการจ่ายวิธี
เดิมๆ เราคงไม่มีโอกาสที่จะได้เช่นนั้น ซึ่งเท่ากับว่าเราได้อิสรภาพในการ
เพิ่มรายได้ให้กับตัวเองอย่างไม่มีขีดจำกัด นอกจากนี้เรายังมีอิสระทางความ
คิดและอิสระในการทำงาน

การเป็นพนักงานขายที่ไม่มีเงินเดือนเราไม่มีเจ้านายที่เป็น
คนอื่น แต่เราเป็นเจ้านายของตัวเอง เราจึงมีอิสรภาพ
ในการทำงานอย่างเต็มที่ และอิสรภาพนี้เองที่จะเป็น
โอกาสของเราในการที่จะหาความก้าวหน้า และหาความ
เติบโตได้อย่างไม่สิ้นสุด



เมื่อตอนที่我们是พนักงานขายกินเงินเดือน ถ้าแกก็คือเจ้านายโดยตรง สิ่งที่เราต้องทำนอกเหนือจากการขายก็คือ ต้องทำตามคำสั่งของเจ้านาย เช่น

- เข้างานตามเวลาที่กำหนด
- ปฏิบัติงานตามแนวทางที่เจ้าแกสั่ง
- ฟังและทำได้เท่าที่เจ้าแกจะให้ทำ

แต่ถ้า我们是พนักงานขายที่ไม่ได้กินเงินเดือนกับเจ้าแก ถึงแม้ในการทำงานจะมีบางอย่างที่เรายังคงต้องทำตามกติกาที่เจ้าแกตั้งมา แต่ก็มีอีกหลายสิ่งหลายอย่างที่เราไม่จำเป็นต้องทำ เพราะเราไม่ได้กินเงินเดือนเจ้าแก การทำงานอยู่ได้หรือไม่ได้นั้น เราตัดสินใจกันที่ยอดขายเป็นหลัก นอกจากนี้ยังมีสิ่งสำคัญอีกอย่างหนึ่งที่เรารู้ได้มาคือ เรามีอิสรภาพ

- อิสรภาพที่จะทำมากหรือทำน้อย ทำกี่โมง ทำกี่ยาม
- อิสรภาพที่สามารถเลือกวิธีทำ และสามารถใช้ศักยภาพที่มีอยู่ได้อย่างเต็มที่
- อิสรภาพที่จะกำหนดทิศทางและความก้าวหน้าของตัวเองด้วยตัวเอง

การเป็นพนักงานขายที่ไม่มีเงินเดือน เราไม่มีเจ้านายที่เป็นคนอื่น แต่我们是เจ้านายของตัวเอง เราจึงมีอิสรภาพในการทำงานอย่างเต็มที่ และอิสรภาพนี้เองที่จะเป็นโอกาสของเราในการที่จะหาความก้าวหน้า และหาความเติบโตได้อย่างไม่สิ้นสุด ซึ่งเมื่อเปรียบกับพนักงานขายที่ยังคงกินเงินเดือนประจำ ต้องอยู่ในกฎ กติกา และกรอบของบริษัท แต่หลังจากเกิดรูปแบบการจ่ายค่าตอบแทนแบบไม่มีเงินเดือน มีแต่ค่านายหน้าการขายขึ้นมา เราจึงเรียกพนักงานขายกลุ่มนี้ว่าเป็น **พนักงานขายตรงอิสระ**



อ่านมาถึงตรงนี้ อยากจะสรุปที่มาที่ไปของเรื่องงานขายตามที่กล่าวมาทั้งหมดว่า ยังคงเป็นเรื่องของการขายกับพนักงานขาย โดยเริ่มตั้งแต่รูปแบบการขายหน้าร้าน รูปแบบการขายตรง และสุดท้ายก็ถึงพวกขายตรงแต่ไม่มีใครเขาจ้าง! อย่าเพิ่งงง คำว่าไม่มีใครจ้าง ไม่ได้หมายความว่าไม่มีใครเอานะ แต่หมายถึงพนักงานขายอิสระที่ไม่มีเงินเดือน...

ตราบไต่ที่โลกของเราไม่เคยหยุดหมุน คนในโลกนี้ก็ไม่เคยหยุดคิด ทำให้เกิดความเปลี่ยนแปลงในหลายสิ่งหลายอย่างที่เกิดขึ้นรอบๆ ตัวเรา ซึ่งความเปลี่ยนแปลงส่วนใหญ่มักจะเป็นเรื่องของความอยู่รอดทั้งสิ้น

ในทางธุรกิจก็เช่นกัน นับวันการแข่งขันก็ยิ่งมีมากขึ้น มีการคิดค้นและพัฒนาสินค้าใหม่ๆ ออกมาอย่างต่อเนื่อง เมื่อเจ้าของธุรกิจทั้งหลายผลิตสินค้าออกมามากขึ้น มีทั้งปริมาณที่มากขึ้น ประเภทและรูปแบบที่ใหม่ขึ้น ความคิดที่จะเอาชนะกันในการแข่งขันทางการตลาดจึงมีการพัฒนาขึ้นเป็นเงาตามตัว

โดยเฉพาะที่เกี่ยวกับเทคนิค วิธีการขาย หรือการกระจายสินค้า ซึ่งเป็นหนึ่งในวิธีการทำการตลาด ที่บรรดาผู้เกี่ยวข้องกับการทำการตลาดต่างก็พยายามคิดค้นหาวิธีการใหม่ๆ ที่จะนำเสนอสินค้า เพื่อช่วยให้สินค้าที่ผลิตมาสามารถไปถึงมือผู้ใช้หรือผู้บริโภคให้เร็วที่สุด ใ้ง่ายที่สุด และได้ผลดีที่สุด

วิธีการทำการตลาดและการขายในสมัยก่อนก็ไม่ค่อยมีความซับซ้อนอะไรมากนัก เริ่มตั้งแต่ผู้ผลิตจะทำการผลิต และขายแบบขายส่งให้กับเอเยนต์ หรือที่เราเรียกอีกอย่างว่า “ยี่ปั้ว” นำไปขายต่ออีกทอดหนึ่ง

สินค้าบางชนิดก็มีการขายส่งกันหลายทอด เช่น จากโรงงานไปสู่ยี่ปั้วใหญ่ จากยี่ปั้วใหญ่ไปชาปั้ว จากชาปั้วไปร้านขายปลีก และจากนั้นจึงไปถึงผู้ใช้หรือผู้บริโภค ซึ่งการขายส่งหลายทอดแบบนี้ ทำให้เกิดการทำการกำไรกันหลายทอดกว่าจะถึงมือผู้บริโภค



ยี่ปั่วใหญ่ๆ บางรายที่มีทุนหนาๆ ก็มองเห็นโอกาสของกำไรที่มีอยู่หลายทอด ซึ่งรวมๆ แล้วมากถึง 30–50 เปอร์เซ็นต์ จึงอยากจะรวบยอดเอากำไรทั้งหมดเป็นของตนเอง จึงคิดตัดตอนยี่ปั่วย่อยๆ ออกไปจากเส้นทางและเปลี่ยนไปขายตรงให้กับผู้ใช้ เพื่อจะได้เอากำไรส่วนต่างนั้นไว้เอง

ยี่ปั่วบางรายก็สามารถพัฒนาตัวเองจากร้านยี่ปั่วธรรมดา กลายเป็นห้างสรรพสินค้าอย่างที่เราเห็นๆ กันอยู่ทุกวันนี้ก็มี

ระยะหลังๆ นี้จากการที่คนไทยโดยเฉลี่ยมีการศึกษาสูงขึ้น เด็กรุ่นใหม่ๆ จบเมืองนอกกันมากขึ้น คนรุ่นใหม่เหล่านี้ต่างก็กระจัดกระจายเข้าไปทำงานตามบริษัทต่างๆ มากมาย จึงทำให้การพูดคำว่า การขายหรือการทำตลาดอย่างที่เคยพูดกันมา ฟังแล้วก็อาจจะเชยเกินไป หลายคนจึงเปลี่ยนไปใช้คำฝรั่งเพื่อให้ฟังดูเท่ขึ้นมาหน่อย จากคำว่า **การทำตลาด** ก็เปลี่ยนมาเป็น **ทำมาร์เก็ตติ้ง (Marketing)** แทน

ธุรกิจขายตรงหลายชั้น หรือที่เรียกกันจนติดปากทั่วๆ ไปว่า MLM ก็คงเช่นกัน ที่ถูกความเปลี่ยนแปลงวัฒนธรรมทางภาษาของคนรุ่นใหม่ใช้เรียก แทนที่จะพูดว่าทำธุรกิจขายตรงหลายชั้น

เมื่อเวลาผ่านไป บริษัทหรือผู้ผลิตบางรายอาจยังใช้เส้นทางในการกระจายสินค้าด้วยวิธีเดิม บางรายอาจตัดคนกลางออกไปบางส่วน และบางรายอาจตัดคนกลางออกไปหมดเลยก็ได้ คือแทนที่จะนำสินค้าไปขายส่งให้ยี่ปั่วหรือห้างสรรพสินค้า กลับเป็นว่าเจ้าของสินค้านั้นๆ นำสินค้าไปขายปลีกเสียเอง โดยสร้างทีมงานขายของตัวเองขึ้นมา

วิธีการสร้างทีมงานของตนเองหรือการจ้างพนักงานขาย สามารถทำได้ 2 รูปแบบคือ ทั้งแบบมีเงินเดือนประจำและแบบไม่มีเงินเดือนประจำ แต่จะมีค่านายหน้าหรือเปอร์เซ็นต์จากการขายแทน รูปแบบของการขายแบบ



นี่ในเบื้องต้นเรามักเรียกว่า **ขายตรงชั้นเดียว** คือจากเจ้าของสินค้าผ่านพนักงานขายจนถึงมือลูกค้า

ส่วนเรื่องการขายตรงหลายชั้นนั้น จะมีรูปแบบที่แตกต่างออกไปอีก ซึ่งมันจะเป็นอย่างไรและมีลักษณะการทำงานอย่างไรนั้น เพื่อให้พวกเราได้เข้าใจคำคำนี้ง่ายขึ้น จึงขออธิบายเพิ่มเติมดังนี้

MLM (Multi-Level Marketing) อ่านว่า มัลติ เลเวล มาร์เก็ตติ้ง หรือการตลาดขายตรงหลายชั้น ที่ต้องมีคำว่า มาร์เก็ตติ้ง (Marketing) หรือการตลาดเข้ามาเกี่ยวข้องด้วยนั้น เพราะวิธีการนี้เป็นส่วนหนึ่งของการทำการตลาด โดยอาศัยการขายสินค้าผ่านพนักงานขายที่รับผลตอบแทนจากค่าหน้าการขายเพียงอย่างเดียว ไม่มีเงินเดือนประจำ ซึ่งเป็นวิธีการอีกวิธีหนึ่งที่คนภายในวงการขายพยายามปรับปรุงและพัฒนารูปแบบการขายใหม่ๆ ออกมา

ส่วนคำว่าขายตรงหลายชั้นนั้น หลายคนก็อาจเกิดคำถามในใจที่ว่าทำไมต้องหลายชั้นหลายตอนด้วย เมื่อไรจึงจะเรียกว่าชั้นเดียว แล้วเมื่อไรเราจึงจะเรียกว่าหลายชั้น ขออธิบายง่ายๆ ดังนี้

ขายตรงชั้นเดียว เป็นงานขายที่พนักงานขายจะมีภารกิจสำคัญคือการขายสินค้าเท่านั้น ลักษณะของการทำงานต่างๆ ไปคือ หาผู้มุ่งหวังนำเสนอ และพยายามปิดการขายให้ได้ เมื่อขายได้ก็จะได้ผลประโยชน์หรือรายได้จากยอดขายเป็นหลัก ขายมากก็ได้มาก ขายน้อยก็ได้น้อย

ส่วนการขายตรงหลายชั้น พนักงานขายมิได้มีภารกิจเพียงแค่การขายสินค้าให้ได้เท่านั้น หลังจากที่สามารถทำให้ลูกค้าตัดสินใจซื้อสินค้าแล้ว เขายังจะต้องพยายามเชิญชวนลูกค้าของเขาคนนั้นให้สมัครเป็นสมาชิกของบริษัทด้วย แทนที่จะเป็นลูกค้าผู้ซื้อธรรมดาคนหนึ่งเหมือนทุกๆ ไป



ธุรกิจเครือข่าย รวยได้ถ้าทำเป็น

คำถามคาใจของคนทั่วไปที่กำลังสนใจในธุรกิจเครือข่ายหรือ
ขายตรงแบบ MLM ทุกวันนี้คือ

- จริงแค่ไหนที่ว่าทำแล้วรวยได้ดีจนถึงขั้นร่ำรวย?
- ธุรกิจขายตรงคืออะไรกันแน่?
- คนแบบไหนที่ทำแล้วได้รับความสำเร็จ?
- มีทางลัดบ้างไหมเพื่อให้ไปถึงเป้าหมายได้ก่อนคนอื่น?

รวมทั้งคำถามอื่นๆ อีกมากมาย ซึ่งท่านสามารถหาคำตอบ
ได้จากหนังสือเล่มนี้ เพราะเรื่องราวที่น่าสนใจล้วนเป็นสิ่งที่
กลั่นกรองจากประสบการณ์ที่เกิดขึ้นจริงในภาคสนามของ
ผู้เขียน ซึ่งคร่ำหวอดอยู่ในวงการมานานกว่า 20 ปี จนทำให้รู้
ถึงลูกล่อลูกชนทั้งในการขายและการขยายเครือข่าย อันนำไป
สู่ความสำเร็จในการทำธุรกิจ MLM ในที่สุด

ISBN 978-616-08-0043-8



9 786160 800438

160 บาท

บริหารธุรกิจ-การขาย