

บรรณานุกรม



หนังสือ

คำรงค์ศักดิ์ ชัยสนิทธิ. การจัดการชาย. กรุงเทพมหานคร : ห้างหุ้นส่วนจำกัด โรงพิมพ์ เอเซีย, 2527.

ธงชัย สันติวงษ์. การตลาดสำหรับนักบริหาร. กรุงเทพมหานคร : บริษัท เอเชียเพรส จำกัด, 2525.

ศิริวรรณ ลัญจนนท์. การจัดการตลาด. กรุงเทพมหานคร : บริษัท โอ.เอส.พรินติ้ง เฮาส์ จำกัด, 2525.

วารสาร

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย. คณะเภสัชศาสตร์. รายงานการอบรมวิชาการเครื่องสำอาง. กรุงเทพมหานคร : คณะเภสัชศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย.

สุนาลีณี นิโครชานนท์. "วิทยาศาสตร์เครื่องสำอาง" นิตยสารไทยเภสัชสาร (สิงหาคม 2519)

หนังสือพิมพ์

บทสัมภาษณ์. อมรเทพ กีโรจนวงศ์. กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอวอน คอสเมติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด

รวมประชาชาติ 17 ธันวาคม 2526

เส้นทางเศรษฐกิจ 16-22 เมษายน 2527

ทิศทาง 23-29 เมษายน 2527

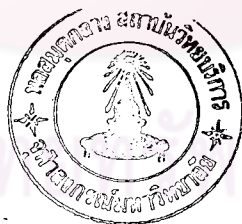
งานเศรษฐกิจ 30 เมษายน - 5 พฤษภาคม 2527

เศรษฐกิจการเมือง 1 พฤษภาคม 2527

นิตยสารคลังสมอง กรกฎาคม 2527

สัมภาษณ์

- Carl Dalgrich. ผู้จัดการทั่วไป บริษัท คอนสแตน อินด์สทรีส์ (ประเทศไทย) จำกัด.
 สุวัตร เชนธราดล. ผู้จัดการฝ่ายการตลาด บริษัท ซี.ซี.ที.คิสทรีบิวชั่น จำกัด.
 ปรีดา ประภาศิริกุล. ผู้จัดการสำนักงานขายคลองเตย บริษัท ไทยโพล่า จำกัด.
 จริญญา จำแก้ว. ผู้จัดการทั่วไป บริษัท ออริเฟลม (ไทย) จำกัด.
 อมรเทพ ทีโรจนวงศ์. กรรมการผู้จัดการ บริษัท เอวอน คอสเมติกส์ (ประเทศไทย)
 จำกัด.



ศูนย์วิจัยและพัฒนา
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

Books

Bob Stone. Successful Direct Marketing Methods. 2nd ed. ✓

Chicago, Grain Books, 1979.

C.Robert Patty. Sales Manager's handbook. Virginia : Reston,
1982.

Elmer G. Letterman. Sales and Sales Management. New York :
Alexander Hamilton Justitute, 1973.

Henry Flarsheim. How to make big money in Direct Selling. ✓

Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, N.J. 1963.

J.C. Aspley and Ovid Riso. The Dartnell Sales Manager's handbook.

"house-to-house selling" 11th ed. The Dartnell Corporation
Chicago, Illinois.

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ภาคผนวก

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ภาคผนวก ก.

- ตัวอย่าง แคตตาล็อก เอกสารการส่งเสริมการจำหน่าย อุปกรณ์ช่วยการขยาย คำแนะนำ
และการติดต่อสื่อสารระหว่างบริษัทกับพนักงานขาย
- บริษัท โพลาคอสเมติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด
- บริษัท เหวอน คอสเมติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด
- บริษัท ซี.ซี. คิสตริวิชั่น จำกัด
- บริษัท ออริเฟลม (ไทย) จำกัด
- บริษัท คอนสแตนอินด์สตรีส์ (ประเทศไทย) จำกัด

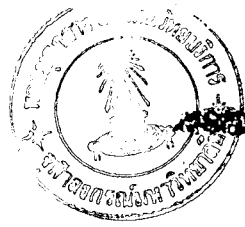


ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ความพอใจของท่าน คือ ความยินดีของเรา



ศูนย์วิทยุวิทยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



POLA



เพื่อคุณ

ข่าวโหลาประจำเดือน กรกฎาคม-กันยายน 2527

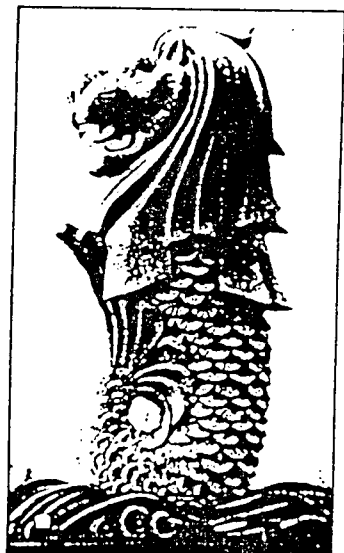
- รายการแข่งขันครึ่งปีหลัง 2527
- ข่าวงานประชุมใหญ่ครึ่งปีแรก 2527
- ข่าวเพิ่ม บี.ซี.
- สมาชิกคนขายเก่งโหลา
- ธงธงคีสินค้า

บอตอนรับสู่การแข่ขันครึ่งปีหลัง 2527

กติกาข่าวย่

1. รางวัลสำหรับบี.ซี. ผู้สำเร็จยอดขายสูงสุดในบริษัทฯ 3 ท่าน เห็นฟ้าผู้ "ญี่ปุ่น แคนอาทิตย์อุทัย" เข้าชมงานเอ็กซ์โปรี 85 โตเกียว คิสนินแลนด์
 2. รางวัลสำหรับบี.ซี. ผู้สำเร็จยอดขายสูงสุดในแต่ละกรุ๊ปกรูปรวม 24 ท่าน นำท่านล้มล้ม "สิงคโปร์ ถิ่นสิงห์โตทะเล" และข้อปึงอย่างเต็มที่
 3. รางวัลสำหรับบี.ซี. ผู้สำเร็จยอดขายสูงสุดตามลำดับในทุกกรุ๊ป รับรางวัล ชมเชยกว่า 200 ท่าน
- บี.ซี. ที่เข้าใหม่เดือนกรกฎาคมถึงตุลาคม 2527 มีสิทธิ์เข้าร่วมสนุกในการแข่งขันครั้งนี้ ขอให้ทุกท่านโชคดี.....

อย่าพลาด !! รางวัลมากมาย



งานประชุมใหญ่ โพลาลิเกอเรียแห่งประเทศไทย ครั้งที่ 2/2527



บริษัท โพลาลิเกอเรีย จำกัด

28 กรกฎาคม 2527

ร่วมใจสร้างสรรสร้างชีวิตที่ดี... ลูกพี่ลูกน้องที่รักของเรา



☞ ท่านประธานกรรมการ มร.มาซาโนบุ มุเนะยาชิ กล่าวคำปราศรัย



☞ ท่านประธานบริษัทคุณวรศักดิ์ จักขุเวช กล่าวคำปราศรัย



☞ กล่าวคำปฏิญาณโพลาลิเกอเรีย



หัวหน้าสาขา ผู้สำเร็จรางวัล "ญี่ปุ่น" ในคณะกรุป จากซ้าย ท่านประธานบริษัท คุณมาตี วัฒนภิยานนท์ สาขาสะพานควาย 1 คุณอมมหญิง พันธอินกุล สาขาเชียงใหม่ ท่านพ คุณเดือนใจ จิราวุฒินันท์ สาขาราชเทวี 5 (พิเศษโลก)



☞ ผู้เข้าร่วมงานประชุมกว่า 600 คน



☞ คุณหทัยา พุกกุลคำธร บิ.ซี.ราชเทวี (จามวงค์วาน) ผู้สำเร็จรางวัลนำเที่ยวญี่ปุ่น 1 อันดับ



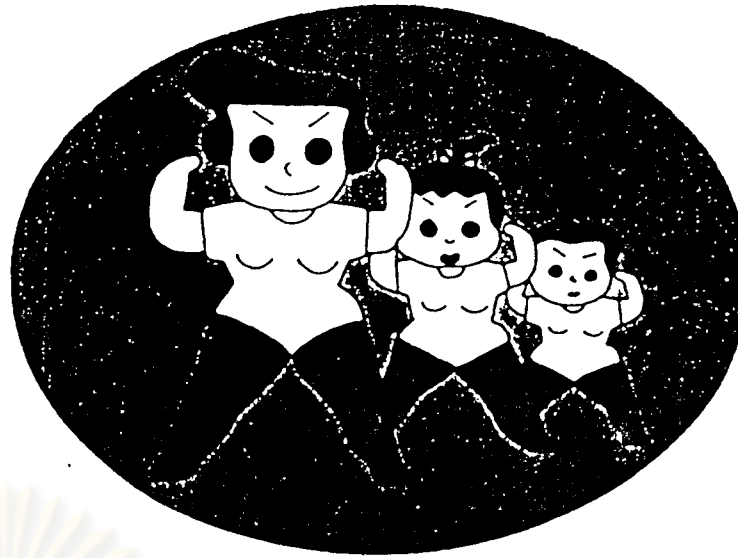
นำเที่ยวญี่ปุ่น



☞ คุณวิทยา วงศ์เดชา ผู้จัดการดำเนินงานราชเทวี ผู้ชนะการแข่งขันอันดับที่ 1 นำเที่ยวญี่ปุ่น

รณรงค์ เพิ่ม บี.ซี.

กชกฏาคม-สิงหาคม-กันยายน
2527 (รวม 3 เดือน)
เพิ่มบี.ซี.ใหม่
เดือนละ 3 คน



=เพิ่มบี.ซี. = เพิ่มยอดขาย = เพิ่มรายได้ =

**หัวหน้าสาขาทั่วประเทศ ผู้สำเร็จการเพิ่มบี.ซี.
ครั้งแรก ม.ค.-มิ.ย.27 (6 เดือน) รับรางวัล**



เพิ่มบี.ซี.
ผู้สำเร็จ รับรางวัล
หนึ่งนั้น อาจเป็นคุณ

ยินดีต้อนรับ

เชิญทุกท่านเข้าร่วมเป็นสมาชิก บี.ซี.ชายเก็ง

เพียงแต่ ท่านทำยอดขาย กรกฎาคม ถึง กันยายน 27
รวม 3 เดือน (60,000, 90,000 บาท)

สมาชิกกลุ่มเฉลี่ยต่อเดือน 20,000 บาท
และกลุ่มเฉลี่ยต่อเดือน 30,000 บาท

สิทธิพิเศษของการเป็นสมาชิก

1. เข้าร่วมพบปะสังสรรค์
2. รับรางวัลของขวัญในแต่ละงวด
3. และอื่น ๆ อีกมากมาย



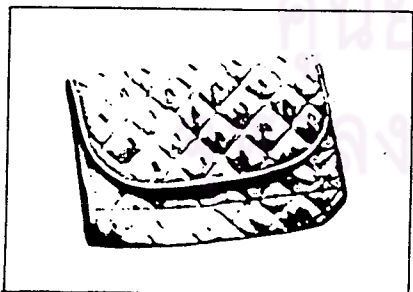
มอบรางวัล
กับชาย - ต.ชาย
(สอง 2 เดือน)

POLA

NEO BEAUTY

บุคลิกใหม่ สวยสดใส
ละมุนละไมชวนสัมผัส

โอกาสทอง !!
บี.ซี. เซ่งแนะนำ



พร้อมกระเป๋าขนาดสำหรับลูกค้า เมื่อซื้อนีโอบีวตี้





AVON



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

หนทางสู่ความสำเร็จในธุรกิจเอวอน

เป็นตอนที่

1



**ขอแสดงความยินดีด้วย !
คุณคือตัวแทนของ
บริษัทเครื่องสำอางอันดับ 1
ของโลก**

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

คุณจะประสบความสำเร็จได้อย่างไร?

ความสำเร็จเริ่มต้นจากการวางแผนและการจัดเตรียมงานอย่างมีระบบ

วางแผน
เกี่ยวกับ
เวลาของคุณ

วัน

เช้า

บ่าย

อา	จ	อ	พ	พฤ	ศ	ส	รว

วางแผน
เกี่ยวกับ
นิคมของคุณ



ศูนย์วิทยพัทยากร

ขอบเขตนิคมของคุณจะมีบันทึกเอาไว้แล้วอย่างสมบูรณ์

ใน "สมุดบันทึกลูกค้า" ที่คุณได้รับ

เป้าหมายจำวนลูกค้า

ใบนั้นแรก

- แนะนำตนเองกับลูกตัวว่าคุณคือสาวจำหน่ายเอออน
- บอกกับเธอว่าจะมอมำแดดตาสีอดราดาพิเศษและผลิตภัณฑส์สาริตออกมาให้เธอชม
- ขอบุญขาดเข้าไปภายในบ้านของเธอ

โปรดระลึกไว้อยู่เสมอว่า เมื่อคุณไปเกาะประตูบ้านลูกตัว

สิ่งที่จะเกิดขึ้นมีอยู่เพียง 3 ประการเท่านั้น

1.

มีผู้ออกมาเปิดประตูต้อนรับ
และเชื้อเชิญคุณ
เข้าไปในบ้าน

2.

มีผู้ออกมาเปิดประตู
แต่บอกกับคุณว่า
“ยังไม่สนใจนะ ขอบคุณ”

3.

ไม่มีใครอยู่บ้าน

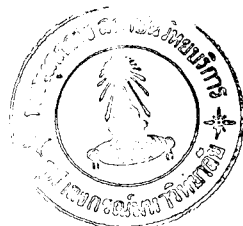
1 มีผู้เชื่อเชิญคุณ เข้าไปในบ้าน

เมื่อคุณเข้าไปอยู่ภายในบ้านของลูกค้าแล้ว สิ่งที่คุณควรระวังปฏิบัติก็คือ :

- ❑ นั่งลงข้างๆ ลูกค้า แล้วพลิกแดดตาสีอวดราคา พิเศษให้ลูกค้าดูทีละหน้า โดยส่องแดดดูอยู่ตลอดเวลา เธอมีความสนใจในผลิตภัณฑ์ใดบ้าง
- ❑ ถามคำถามลูกค้าเพื่อจะได้เรียนรู้เพิ่มเติมถึง ความต้องการ ความชอบหรือไม่ชอบของเธอ
- ❑ ใช้ผลิตภัณฑ์ที่สารพัด และเปิดให้ลูกค้าทราบถึง ผลิตภัณฑ์ที่ทำส่งมีเสนอขายในราคาพิเศษ
- ❑ ย้ำกับลูกค้าว่า สำหรับผลิตภัณฑ์แฉงอนที่เธอสั่งซื้อ ไปนั้น เราจะรับประกันความพอใจให้กับเธอทุกชิ้น
- ❑ ลูกค้าของคุณอาจจะประสบปัญหาในการตัดสินใจ เลือกซื้อผลิตภัณฑ์ คุณควรช่วยเธอ โดยการบอกกับเธอว่า
 “ดีวันจะเขียนใบสั่งซื้อให้คุณเลยนะคะ”
 “คุณต้องการระดับสีโรสหรือระดับสีริชเช่กันคะ ?”
 “ดีวันจะนำผลิตภัณฑ์มาส่งภายในวันอังคารหน้าคะ”
 ดังนี้เป็นต้น
- ❑ ย้ำให้ลูกค้าเห็นว่า ผลิตภัณฑ์ที่เธอต้องการอาจจะ ไม่มีจำหน่ายในราคาพิเศษในรอบจำหน่ายหน้า
- ❑ เมื่อลูกค้าทำการสั่งซื้อไปเรียบร้อยแล้ว อย่าลืมบอกเธอถึงวันและเวลาที่แน่นอน ที่คุณจะนำผลิตภัณฑ์ไปส่งให้



โปรดระลึกเสมอว่า
ลูกค้าของคุณหวังเป็นอย่างยิ่ง
ว่าคุณจะไปพบเธอ
ตรงตามเวลานัด



2 มีใครคนใดคนหนึ่งอยู่บ้าน แต่บอกกับคุณว่า “ยังไม่สนใจค่ะ บอบคุณ”

เมื่อมีใครสักคนบอกกับคุณว่า “ไม่” คุณควรบอกกับเธอว่าคุณเข้าใจ แล้วจึงชักจูงด้วยเหตุผลประการอื่น ๆ ที่เธอควรซื้อ หรืออาจจะแนะนำผลิตภัณฑ์ชิ้นอื่น ๆ ให้กับเธอ

1 เธอกล่าวว่า ผลิตภัณฑ์ที่แอดวานราคาแพงเกินกว่าที่เธอจะซื้อได้

2 เธอกล่าวว่า เธอยังไม่มีเวลาในตอนนี้

3 เธอกล่าวว่า เธอสั่งซื้อจากเพื่อนของเธออยู่แล้ว

4 เธอกล่าวว่า เธอแพ้เครื่องสำอาง

คุณพอจะนึกถึงข้ออ้างข้ออื่น ๆ ได้อีกหรือไม่

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

3

ไม่มีใครอยู่บ้าน

บุคคลที่ไม่อยู่บ้านเหล่านี้ อาจจะกลายเป็นลูกค้าที่ดีที่สุดของคุณก็ได้ เธออาจจะทำงานนอกบ้าน และมีเงินเหลือเฟือเพื่อพอก่อซื้อบ้านในทันทีที่เกี่ยวข้องกับความงามของเธอเอง หรือไมเธอก็อาจจะเพียงแต่ออกไปข้างนอก ในขณะที่คุณไปเยี่ยมเธอเท่านั้น

หากไม่มีใครออกมาเปิดประตูต้อนรับคุณควรทำดังนี้

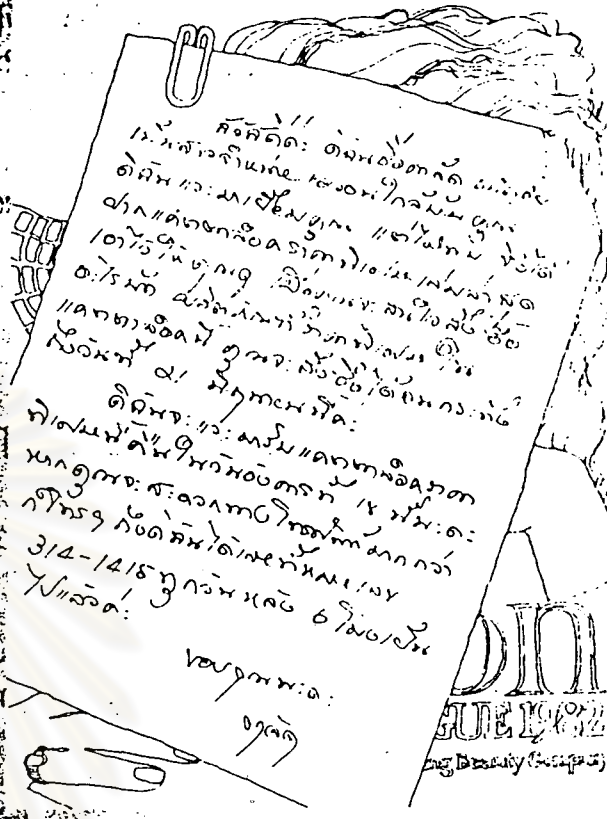
1. เยี่ยมเช็กความสนใจหรือรอกข้อความลงในใบเชิญชวนลูกค้า แล้วทักไปพร้อมกับแบบแคตตาล็อกตราหน้าพิเศษหรือผลิตภัณฑ์ตัวอย่างเอาไว้ด้วย



2. บันทึกวัน เวลา และหมายเลขโทรศัพท์ของเธอ (ถ้าเป็นไปได้) ลงใน "สมุดบันทึกลูกค้าของคุณ" บันทึกไว้ด้วยว่า คุณจะไปเยี่ยมเธออีกเมื่อไร

3. กลับไปเยี่ยมเธออีกครั้งตามวัน และเวลาที่บันทึกไว้ การกลับไปเยี่ยมเธออีกด้วยวิธีที่ดีที่สุดในการสร้างงานขายสำหรับคุณ คุณไม่ควรคาดหมายว่า "บุคคลที่คุณไปหาและไปพบเหล่านั้นจะติดต่อมาหาคุณเอง"

4. หากคุณพบว่าไม่มีใครอยู่บ้านเลย ควรจะลองใช้การติดต่อโดยทางโทรศัพท์



คุณมีผู้ที่จะคอยสนับสนุนอย่างเต็มที่

ผู้จัดการประจำเขต ชื่อ _____ ที่อยู่ _____
 _____ หมายเลขโทรศัพท์ _____

หัวหน้าทีม ชื่อ _____ ที่อยู่ _____
 _____ หมายเลขโทรศัพท์ _____

การเตรียมตัวก่อนออกไปเยี่ยมลูกค้าในนิคมของคุณ :

- ใช้ผลิตภัณฑ์ของแอมอนทั้งชุดน้ำหอมและชุดแต่งหน้า
- เขียนชื่อของคุณ และวันที่ที่หมดเขตการสั่งซื้อลงบนปกหลังของแคตตาล็อกราคาพิเศษทุกเล่ม
- กรอกข้อความลงในใบเชิญชวนลูกค้า

บรรจุสิ่งเหล่านี้ลงในกระเป๋าที่ใช้ออกเยี่ยมลูกค้า :

- แคตตาล็อกราคาพิเศษ
- น้ำหอมทดลอง
- ผลิตภัณฑ์ผิวสองอย่าง
- ผลิตภัณฑ์สกินแคร์
- แคตตาล็อกราคาปกติ
- ใบเชิญชวนลูกค้าซึ่งกรอกข้อความไว้เรียบร้อยแล้ว
- สมุดส่งชื่อลูกค้า/ปากก
- สมุดบันทึกลูกค้า ซึ่งระบุรายชื่อลูกค้าเรียงตามลำดับถนน



อย่าจากบ้านลูกค้ามาโดยไม่ทิ้งใบเชิญชวนลูกค้าหรือแคตตาล็อกราคาพิเศษไว้ให้ สิ่งเหล่านี้จะทำให้คุณมั่นใจได้ว่า คุณไปเยี่ยมเธอโดยไม่เสียเวลาเปล่า

หนทางสู่ความสำเร็จในธุรกิจเอออน

ขั้นตอนที่ 1 คุณได้ผ่านขั้นการเรียนรู้ถึง หนทางสู่ความสำเร็จในธุรกิจเอออน
ขั้นตอนที่ 1 นี้มาแล้วเมื่อสักครู่

ดังนั้นจะมาพบคุณอีก พร้อมกับจะให้ความรู้เกี่ยวกับสิ่งต่างๆ สำหรับแก่คุณ
ในอันดับต่อไป :

- การจำหน่ายผลิตภัณฑ์เอออนในนิคมของคุณให้ได้ผลมากที่สุด
- การรอกใบสั่งซื้อ
- การนำผลิตภัณฑ์ไปส่งให้กับลูกค้า
- การทำให้ลูกค้าทำการสั่งซื้ออีกในรอบจำหน่ายต่อมา
- การใช้ประโยชน์จากอุปกรณ์ช่วยการขายให้ได้มากที่สุด

งานประชุมการขายประจำเขต

- เรื่องราวของการประชุมจะแตกต่างกันไปทุกครั้ง
- ทรยกย่อ
- ทรแลกเปลี่ยนความคิดเห็น

วันที่ _____ เวลา _____ สถานที่ _____

เตรียมการไว้ล่วงหน้า : คุณคงจะไม่ต้องการพลาดการเรียนรู้ถึงหนทางสู่ความสำเร็จ
ในธุรกิจเอออนของคุณแม้แต่เพียงขั้นตอนเดียว

กา	จ	อ	พ	พฤ	ต	ส

เมื่อถึงมือของคุณ...ได้รับรางวัล

และสิ่งอื่นปะกับผู้คนด้วยรอยยิ้ม...และสนุกสนานกับการออกเยี่ยมลูกค้า

นี่คือหนทางสู่ความสำเร็จในธุรกิจเอออน

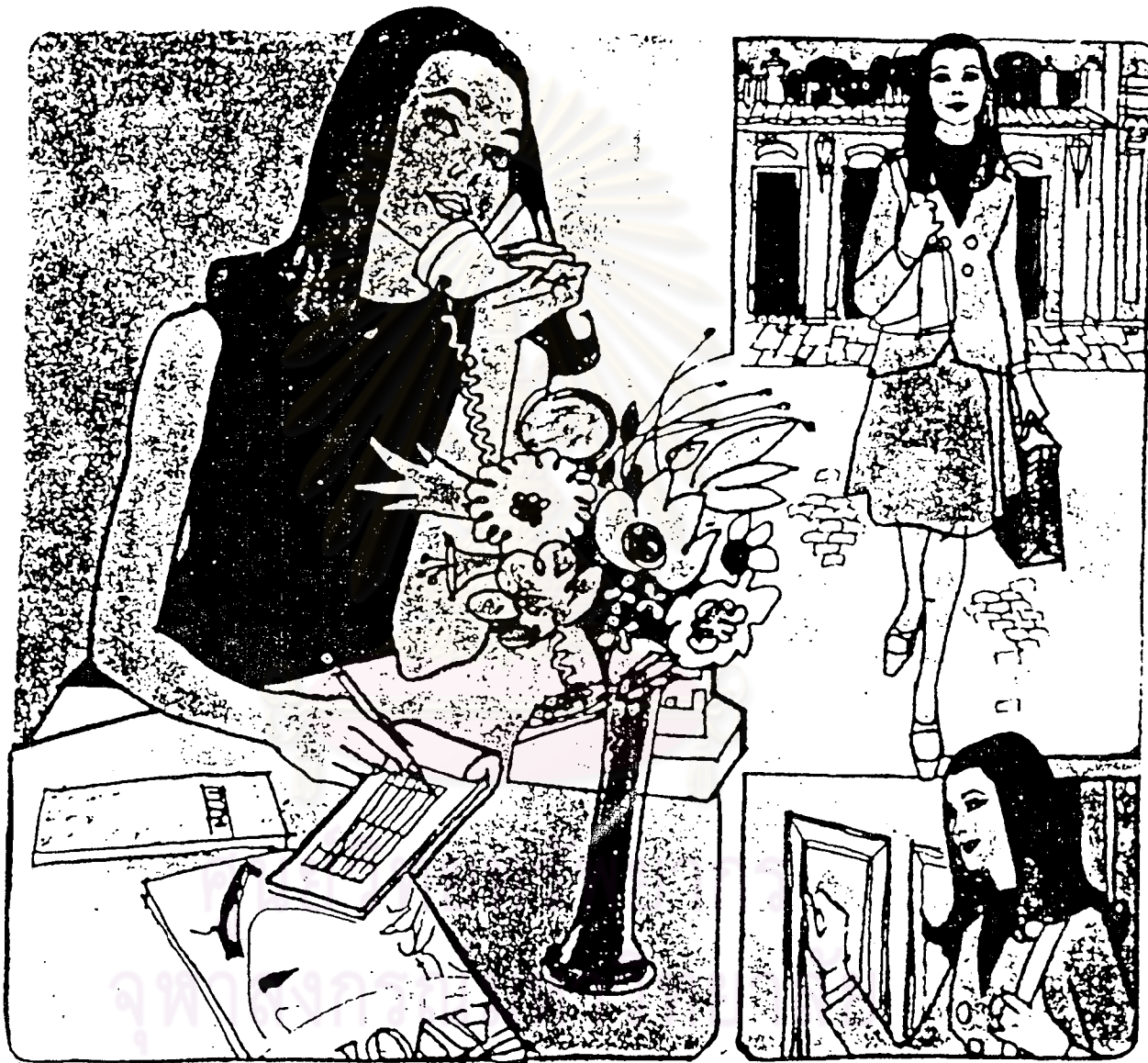
หนทางสู่ความสำเร็จในธุรกิจเอวอน

ขั้นตอนที่

2

อ่านฉันทก่อน

ได้ฉันทมาพร้อมกับข่าวสำคัญ เพื่อช่วยในการสั่งซื้อ
เครื่องสำอางที่ดีที่สุดในโลก เครื่องแรกของคุณ



การจัดการธุรกิจเอวอนของคุณ

ความรู้พื้นฐานและ ขั้นตอนการปฏิบัติงาน อันนำคุณไปสู่ ความสำเร็จ

วิธีปฏิบัติเมื่อคุณได้รับของ ที่สั่งซื้อครั้งแรก	3
วิธีอ่านใบส่งของ	4-5
วิธีส่งผลิตภัณฑ์และทำการ ขายใหม่ในเวลาเดียวกัน	6-7
วิธีหารายได้อย่างสม่ำเสมอ	8-9
วิธีจัดการเรื่องเงินอย่าง รอบคอบ	11
ทำอย่างไรธุรกิจเอวอนของ คุณจึงจะเจริญก้าวหน้า	13-14
ทำอย่างไรเมื่อมีปัญหา	15



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ตรวจนับผลิตภัณฑ์ที่ได้รับทั้งหมดจากใบสั่งซื้อของคุณ โดยรวมผลิตภัณฑ์อย่างเดียวกันไว้ด้วยกัน และอ่านใบแจ้งต่าง ๆ ที่แนบมาด้วย ในกรณีที่มีปัญหาใด ๆ ให้เปิดไปดูที่หน้า 15

ตาม 3 ขั้นตอนง่ายๆนี้ คุณจะประหยัด ทั้งเวลาและแรงงาน



แยกผลิตภัณฑ์สำหรับลูกค้าแต่ละรายออกตามใบสั่งซื้อ แล้วจัดใส่ถุงพร้อมทั้งแนบใบสั่งซื้อของลูกค้าไว้หน้าถุงด้วย คุณจะได้รับถุงพลาสติกเอวอนฟรี เฉพาะในรอบจำหน่ายแรกเท่านั้น



นำผลิตภัณฑ์ไปส่งให้ลูกค้าที่อยู่บนถนนสายเดียวกันหรือละแวกเดียวกันก่อนเพื่อประหยัดเวลา เตรียมเงินทอนไว้สำหรับลูกค้าด้วย ตรวจสอบของเหล่านั้นกับลูกค้าก่อนส่งมอบ พร้อมทั้งรับชำระเงินจากลูกค้า ควรเก็บใบสั่งซื้อของลูกค้าคืนเพื่อ....

1. เป็นหลักฐานในการอ้างอิงเมื่อมีการเปลี่ยนของหรือคืนของ
2. ได้รับความต้องการของลูกค้าแต่ละรายว่าสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ใดเป็นประจำ

คุณจะได้รับใบส่งของทุกครั้งที่มีการสั่งซื้อ อ่านให้ละเอียดเพราะใบส่งของนี้แสดงถึงรายรับของคุณและจำนวนเงินที่ต้องชำระให้เอาอน เป็นหลักฐานการจ่ายเงินและยอดบัญชีต่าง ๆ ตลอดจนเงินที่ต้องชำระตั้งแต่การสั่งซื้อในรอบจำหน่ายที่แล้วของคุณ เพื่อช่วยให้คุณเข้าใจใบส่งของดียิ่งขึ้น เรามีตัวอย่างพร้อมคำอธิบายทุกความหมายไว้ให้คุณประกอบ หากคุณมีปัญหาใดที่ไม่เข้าใจ โปรดโทรศัพท์หรือเขียนจดหมายไปสอบถามได้ที่ บริษัท เอาอน คอสเมติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด แผนกบริการขาย ตู้ ปณ. 1331 กรุงเทพฯ 11

เลขที่บัญชีนี้เป็นของคุณโดยเฉพาะและเป็นสิ่งแสดงตัวคุณต่อฝ่ายบัญชีของเอาอน โปรดกรอกเลขที่บัญชีนี้ในใบสั่งซื้อทุกครั้ง และแจ้งเลขที่บัญชีทุกครั้งที่คุณโทรหรือติดต่อบริษัฯฯ เมื่อมีปัญหา

เป็นชื่อและที่อยู่ของคุณตามบัตรลงทะเบียน ดังนั้น หากคุณย้ายที่อยู่ใหม่ โปรดแจ้งไปยังบริษัทฯฯ ด้วย

แสดงรอบจำหน่ายที่สั่งซื้อในรอบนั้น ๆ

แสดงยอดจำนวนรวมของลูกค้ำที่สั่งซื้อผลิตภัณฑ์จากคุณในรอบจำหน่ายนั้น ๆ ตัวเลขนี้ได้จากใบสั่งซื้อของคุณที่ส่งไปยังบริษัทฯฯ

เป็นยอดรวมจำนวนชิ้นผลิตภัณฑ์ทั้งหมดที่สั่งซื้อในรอบจำหน่ายนั้น ๆ

บริษัท เอาอน คอสเมติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด

8/81 107-579-2

คุณ สกาวรัตน์ เถาวพ 20/12

114 ม.5 ซ. ไพลิน ต. บางกระสอ

ถ. นนทบุรี 1 จ. นนทบุรี

รายการนี้ที่ 14 จำนวนชุดที่สั่งซื้อ 29 ชุด 18.9.81

ผลิตภัณฑ์เอาอน จำนวน 37 ชิ้น

BO/SS 002

สำเนาผู้จัดการประจำแ

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

คือยอดเงินรวมที่คิดตามราคาในใบสั่งซื้อของแต่ละรอบจำหน่าย

คือจำนวนเงินที่เป็นรายได้ของคุณ โดยคิดจาก 25% ของยอดขาย

คือส่วนลดในรายการพิเศษที่มีใช้ผลิตภัณฑ์ที่ขายอยู่

คือจำนวนคงเหลือจากข้อ 1. ลบข้อ 2.

เป็นจำนวนเงินสั่งซื้อผลิตภัณฑ์สาริตและอุปกรณ์ช่วยการขาย ซึ่งไม่มีส่วนลดและไม่ให้นำไปขายต่อ เพราะต้องการให้คุณใช้เองเพื่อการขายของคุณ

เป็นจำนวนเงินที่ต้องจ่ายให้อเวอน มาจากข้อ 4. ลบข้อ 5. ยอดจำนวนเงินนี้ให้จ่ายไปพร้อมกับใบสั่งซื้อในรอบจำหน่ายต่อไป

เป็นจำนวนเงินที่สั่งซื้อจากรอบจำหน่ายที่แล้ว คุณต้องชำระเงินจำนวนนี้ก่อน บริษัทฯ จึงจะส่งผลิตภัณฑ์ที่คุณสั่งซื้อในรอบจำหน่ายต่อไปให้ (หากใบสั่งของนี้เป็นใบแรกของคุณ ช่องนี้จะว่าง)

จำนวนเงินที่ชำระให้อเวอนสำหรับการสั่งซื้อรอบก่อน โดยใช้ใบนำฝากธนาคาร

จำนวนเงินที่ชำระให้อเวอนสำหรับการสั่งซื้อรอบก่อน โดยใช้ธนาคัตติ หรือเช็คส่วนตัว เป็นต้น

หักมูลค่าของคืนจากแบบฟอร์มรับประกันอเวอน

หักรายการปรับบัญชีในกรณีที่เกิดเงินขาดหรือเกิน

คือจำนวนเงินสุทธิของรอบจำหน่ายนี้ที่ต้องชำระให้บริษัทฯ โดยส่งไปพร้อมกับใบสั่งซื้อในรอบจำหน่ายต่อไป

ใบสั่งของเลขที่ F 180016		
ทะเบียนการค้าเลขที่ 09 48 5085		
ยอดขายก่อนหักส่วนลด	3,650	-
หัก ส่วนลด 25%	912	50
หัก ส่วนลดอื่นๆ	-	-
ยอดขายหลังหักส่วนลด	2,737	50
ผลิตภัณฑ์สาริต	150	-
อุปกรณ์ช่วยการขาย	35	-
รวมมูลค่าที่สั่งซื้อ	2,922	50
ยอดยกมาจากรอบก่อน	1,820	75
หัก ชำระเงินผ่านธนาคาร	1,820	75
หัก ชำระเงินโดยวิธีอื่น	-	-
หัก มูลค่าของคืน	-	-
หัก อื่นๆ	-	-
จำนวนเงินที่ต้องชำระครั้งต่อไป	2,922	50
LT <input type="checkbox"/>		

ศูนย์วิทยบริการ
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



คุณอาจพูดว่า "สวัสดิ์คะคุณ.... ดิฉันเอาผลิตภัณฑ์ที่คุณสั่งซื้อ
มาส่ง เรามาตรวจดูของกันเลขนะคะ" เมื่อเข้าไปในบ้านแล้ว
ควรรหาที่เหมาะสม ๆ ที่คุณจะนั่งข้าง ๆ ลูกค้าได้



ตรวจนับจำนวนผลิตภัณฑ์ให้ครบและดูว่าทุ
อย่างอยู่ในสภาพเรียบร้อย อธิบายวิธีใช้ในกรณี
ที่ลูกค้าต้องการทราบ เรียกเก็บเงินค่าผลิตภัณฑ์
ที่สั่งซื้อพร้อมกล่าวขอบคุณ คุณไม่ควรทิ้ง
ผลิตภัณฑ์ไว้ โดยที่ยังไม่ได้เก็บเงินจากลูกค้า

การแวะเยี่ยมเพื่อส่งผลิตภัณฑ์ให้ลูกค้า เป็นโอกาสอันดีที่จะเสนอขายใหม่ เพราะ

- คุณอยู่ในบ้านลูกค้าแล้ว
- ช่วยประหยัดเวลาให้ลูกค้าและตัวคุณเอง
- ลูกค้าต้องสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ที่เธอใช้เป็นประจำเพิ่มเติม
- คุณมีผลิตภัณฑ์มากมายหลายชนิดให้เลือก ซึ่งคุณสามารถตั้งใจให้ลูกค้าสั่งซื้อสำหรับสมาชิกในครอบครัวของเธอด้วย
- ลูกค้าพอใจในการบริการอย่างสม่ำเสมอและคำแนะนำของคุณ โดยเฉพาะในเรื่องของการประหยัดเงินจากการสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ราคาพิเศษในรอบต่อ ๆ ไป



เปิดแคตตาล็อกราคาพิเศษของรอบต่อไปให้ลูกค้าชม ซึ่งให้เห็นการเสนอราคาพิเศษของผลิตภัณฑ์ในรอบนั้น ๆ รวมทั้งผลิตภัณฑ์ที่เธอกำลังต้องการหรืออยากได้ในแคตตาล็อกเอวอนด้วย

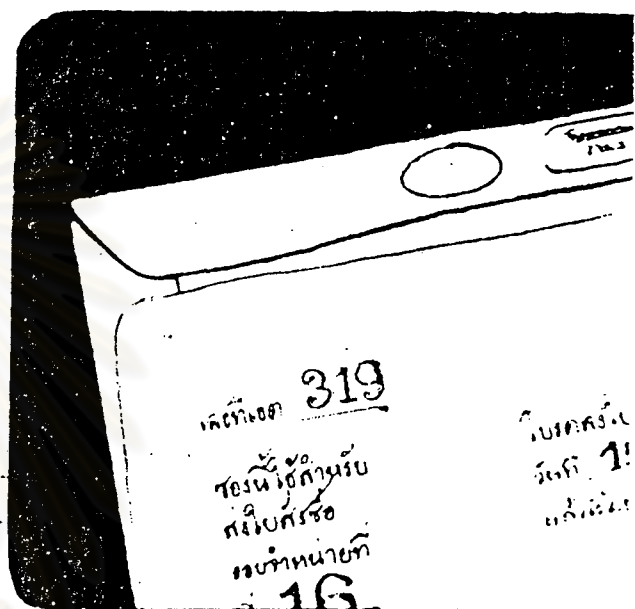
การให้ลูกค้าได้เห็น สัมผัส และทดลองด้วยตัวของเธอเอง จะทำให้เธอพอใจ และช่วยให้คุณขายง่ายขึ้น ขอแนะนำว่าคุณควรสั่งซื้อผลิตภัณฑ์สารพัดทุกรอบจำหน่าย

ทันทีที่เธอตกลงใจให้จดรายการสั่งซื้อลงในสมุดสั่งซื้อลูกค้า และนัดหมายวัน เวลา ที่คุณจะส่งมอบผลิตภัณฑ์ให้ พร้อมทั้งมอบแคตตาล็อกราคาพิเศษของรอบจำหน่ายต่อไป เพื่อลูกค้าจะได้ใช้เวลาว่างในการตัดสินใจสั่งซื้อกับคุณในรอบจำหน่ายหน้า

วิทยาลัยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

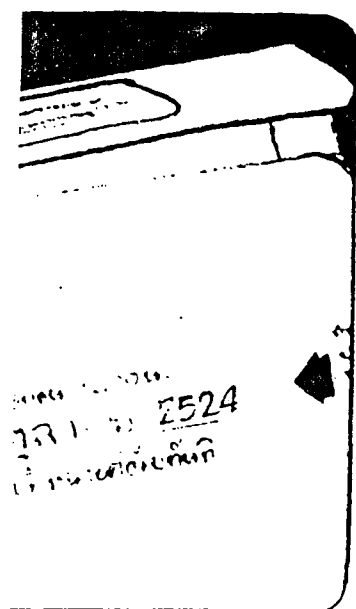
ธันวาคม

พุธ	พฤหัสบดี	ศุกร์	เสาร์
			1
5	6	7	8
12	13	14	15
19	20	21	22
26	27	28	29



ส่งใบส่งชื่อพร้อมหลักฐานการชำระเงินของรอบจำหน่ายที่แนบมา
 ได้ระบุไว้ทุกครั้งคุณจะได้รับของตรงเวลา

วิทยาลัยพยาบาล
 จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



งนี้ตามวัน เวลาที่

ทุกสัปดาห์บริษัทฯ จะจัดเตรียมผลิตภัณฑ์ตามใบสั่งซื้อจากสาขาจำหน่ายเอวอนเป็นจำนวนมาก ดังนั้นเพื่อให้ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ บริษัทฯ ต้องดำเนินการตามตารางเวลาที่วางแผนไว้เป็นอย่างดี หากคุณส่งใบสั่งซื้อไปไม่ตรงตามวัน เวลาที่ระบุไว้ให้ที่ช่องส่งใบสั่งซื้อ เราจำเป็นต้องแยกใบสั่งซื้อที่ล่าช้ากว่ากำหนดนั้นไว้ต่างหาก จนกว่าเราจะจัดส่งผลิตภัณฑ์ไปให้ผู้สั่งซื้อ ใบสั่งซื้อตรงกำหนดเรียบร้อยก่อน การส่งใบสั่งซื้อล่าช้าจึงเท่ากับทำให้คุณและลูกค้าต้องเสียเวลา

บริษัทฯ ให้ความสำคัญของคุณ โดยให้คุณนำผลิตภัณฑ์ไปส่งและเก็บเงินจากลูกค้าก่อน แล้วชำระให้เอวอนไปพร้อมกับใบสั่งซื้อรอบต่อไป บริษัทฯ จะจัดส่งผลิตภัณฑ์ที่สั่งซื้อของรอบต่อไปให้คุณ ต่อเมื่อได้รับหลักฐานการชำระเงินเมื่อรอบจำหน่ายที่แล้ว (ยอดเงินที่คุณจะต้องชำระให้เอวอนแสดงไว้อย่างชัดเจนในใบส่งของของคุณ ดูได้จากบรรทัดสุดท้ายของใบส่งของ)



การจัดระบบการเงินที่ดี ย่อมมีความสำคัญต่อความสำเร็จในธุรกิจแบบอิสระของคุณ ปัญหาเรื่องการเงินจะไม่เกิดขึ้น หากคุณปฏิบัติตามหลักต่อไปนี้

นี่คือนโยบายที่ดีในธุรกิจ ดังเช่นสาวจำหน่ายเอวอนที่ประสบความสำเร็จผู้หนึ่งกล่าวว่า "อย่าทิ้งผลิตภัณฑ์ไว้โดยที่ไม่เก็บเงินเป็นอันขาด เพราะนี่เป็นการรักษารฐานะของลูกค้าไว้ให้เสมือนเพื่อนไม่ใช่ลูกหนี้"

บางครั้งลูกค้าอาจจะยังไม่พร้อมที่จะจ่ายเงินในวันที่คุณนำผลิตภัณฑ์ไปส่งแทนที่จะให้ผลิตภัณฑ์นั้นไว้เป็นเงินเชื่อ คุณควรจะให้ผลิตภัณฑ์เฉพาะชิ้นแก่ลูกค้าตามที่จ่ายเงินก่อน ส่วนที่เหลือให้นำไปส่งในวันที่ลูกค้าสามารถจ่ายเงินได้

บางครั้งลูกค้าอาจบอกเลิกผลิตภัณฑ์ที่สั่งซื้อ หากเกิดกรณีเช่นนี้เราขอแนะนำว่า

- ขายผลิตภัณฑ์เหล่านั้นให้กับลูกค้าอื่น หรือ
- ซื้อผลิตภัณฑ์นั้นเอาไว้ใช้เองหรือใช้สาธิต หรือ
- ส่งผลิตภัณฑ์เหล่านั้นคืนไปเอวอนเพื่อหักลดหนี้

เก็บเงินส่วนนี้ไว้ในที่ปลอดภัย ภายในบ้านหรือที่ธนาคาร แยกจำนวนเงินที่ต้องชำระให้เอวอนตามใบส่งของของคุณไว้เสมอ ส่วนที่เหลือคือรายได้ของคุณทั้งหมด

มีฉะนั้นผลิตภัณฑ์ที่คุณสั่งซื้อจะถูกหักไว้ก่อนจนกว่าบริษัทฯ จะได้รับเงินครบตามจำนวน

คุณจะชำระเป็นใบนำฝากธนาคาร ธนาณัติหรือเช็คส่วนตัวก็ได้ แล้วแต่ว่าวิธีไหนจะสะดวกที่สุดสำหรับคุณ

- การชำระเงินโดยใบนำฝากธนาคารเป็นวิธีที่ง่ายและสะดวกที่สุดสำหรับคุณ คุณจะได้รับใบนำฝากธนาคารพร้อมกับผลิตภัณฑ์ที่คุณสั่งซื้อในทุก ๆ รอบจำหน่าย โดยที่ชื่อ ที่อยู่และเลขบัญชีของคุณจะพิมพ์อยู่เรียบร้อยแล้ว สิ่งที่คุณจะต้องทำก็คือ กรอกวันที่ และจำนวนเงินที่ชำระ (ทั้งเป็นตัวเลขและอักษร) ลงในใบนำฝากธนาคารแล้วนำไปฝากธนาคารนี้พร้อมกับเงินที่จะต้องชำระไปจ่ายที่ธนาคารกรุงเทพ จำกัด สาขาที่ใกล้บ้านคุณหรือสาขาที่คุณสะดวกที่สุด พนักงานธนาคารจะประทับตราใบนำฝากนี้ทั้ง 5 ส่วน และจะคืนส่วนที่ 1 และ 2 ให้กับคุณ (ส่วนที่ 3,4,5 ธนาคารจะเก็บไว้) ขอให้คุณส่งส่วนที่ 2 กลับไปให้บริษัทฯ พร้อมกับใบสั่งซื้อในรอบจำหน่ายต่อไป สำหรับส่วนที่ 1 นั้นให้คุณเก็บไว้เป็นหลักฐาน
 - หากคุณชำระเงินโดยทางธนาณัติ ให้ส่งจ่ายปณ. คลองเตย กรุงเทพฯ ไปรษณีย์กรมบัญชีและเลขที่บัญชีของคุณมาในธนาณัติด้วย
 - หากคุณจ่ายเป็นเช็คส่วนตัว โปรดจ่ายในนามของ "บริษัท เอวอน คอสเมติกส์(ประเทศไทย) จำกัด" เท่านั้น (อย่าจ่ายเป็นเช็คเงินสด เพื่อป้องกันการสูญหายระหว่างทาง) พร้อมทั้งระบุชื่อ เลขที่บัญชีไว้ด้านหลังของเช็คด้วย
- การชำระเงินให้เอวอนทุกแบบ ควรส่งไปพร้อมกับใบสั่งซื้อทุกครั้งอย่าส่งแยกกัน ทั้งนี้เพื่อความสะดวกในการลงบัญชี
- ในกรณีที่ คุณไม่ได้ส่งใบสั่งซื้อรอบจำหน่ายไปโปรดส่งเงินที่คุณค้างชำระโดยวิธีใดวิธีหนึ่ง

ธุรกิจของคุณจะเจริญก้าวหน้าหรือไม่ขึ้นอยู่กับความพยายาม เพื่อช่วยให้คุณดำเนินธุรกิจได้อย่างมีประสิทธิภาพและได้ผลกำไรตั้งแต่เริ่มต้น เรามีอุปกรณ์ช่วยการขายต่าง ๆ ไว้ให้แก่อาจารย์จำหน่ายเอวอนทุกคน จึงใช้สิ่งเหล่านี้ให้เป็นประโยชน์

ทุกรอบจำหน่ายคุณจะได้รับซองเอกสารประจำรอบจำหน่ายพร้อมกับผลิตภัณฑ์ที่คุณสั่งซื้อ ภายในซองจะบรรจุข่าวสารดังต่อไปนี้

- แคตตาล็อกคราคาพิเศษ เป็นแคตตาล็อกเล่มเล็กเพื่อเสนอราคาพิเศษของผลิตภัณฑ์ในรอบจำหน่ายนั้น ๆ
- “เอวอนมาแล้ว” มีข่าวสารเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และเคล็ดลับในการดำเนินธุรกิจของคุณสำหรับรอบจำหน่ายใหม่
- ใบสั่งซื้อ พร้อมด้วยรายการผลิตภัณฑ์สาริต
- อาจจะมีใบปลิวอื่น ๆ เพิ่มเติม เพื่อแจ้งข่าวรายการพิเศษหรือข่าวสารพิเศษเฉพาะสาขารอบจำหน่าย

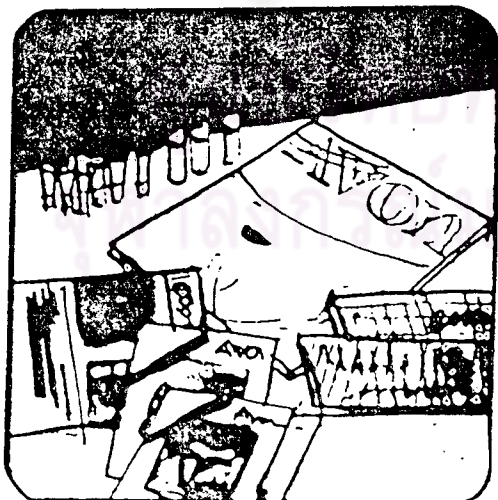
ใช้สำหรับสั่งซื้อผลิตภัณฑ์ทั้งหมด รวมทั้งอุปกรณ์ช่วยการขายและผลิตภัณฑ์สาริตในใบสั่งซื้อจะมีคำอธิบายวิธีการใช้ไว้อย่างละเอียด เพื่อให้มีรายได้อย่างสม่ำเสมอ จึงเป็นเรื่องที่สำคัญมากที่คุณจะต้องส่งใบสั่งซื้อไปทุกรอบจำหน่าย

มีบทบาทสำคัญมากต่อการขายของคุณ เพราะการที่คุณมีแคตตาล็อกคราคาพิเศษมากเท่าไร คุณก็สามารถแจกจ่ายให้ลูกค้าของคุณทุกคนดูได้ทั่วถึงรวมทั้งลูกค้าใหม่ด้วย ทำให้คุณเข้าถึงลูกค้าได้มากขึ้น ขายได้มากขึ้น ซึ่งเท่ากับว่าคุณจะมีรายได้เพิ่มมากขึ้นด้วย

แคตตาล็อกคราคาพิเศษ = การเข้าถึงลูกค้า = การขายดี = รายได้เพิ่มมากขึ้น



บริษัทฯ จะเสนอผลิตภัณฑ์ใหม่และผลิตภัณฑ์ที่เลือกเฟ้นไว้เป็นพิเศษ มาเสนอให้เฉพาะสาวจำหน่ายในราคาที่ถูกลงมากเป็นพิเศษ (จึงไม่มีส่วนลด 25% ใด) ทั้งนี้เพื่อที่คุณจะได้นำไปใช้ช่วยเพิ่มการขายของคุณ เพราะลูกค้าชอบที่จะได้เห็น และทดลองใช้ก่อนที่จะสั่งซื้อ คุณจึงไม่ควรพลาด การสั่งซื้อผลิตภัณฑ์สารพัดเหล่านี้



วิธีเลือกซื้อสินค้า

คุณสามารถสั่งซื้อได้ในใบสั่งซื้อ เช่น....

นำหอมและลิปสติกทดลอง เพื่อให้ลูกค้าได้ลองดีและกลิ่น แคตตาล็อกเขวอน เพื่อเป็นแคตตาล็อกเล่มสำรองที่คุณจะนำไปให้ลูกค้าหรือทิ้งไว้ให้ลูกค้าที่กรอกรวดูเพื่อการเลือกซื้อ แคตตาล็อกราคาพิเศษ เพื่อทิ้งไว้ให้ลูกค้าชมผลิตภัณฑ์ที่จำหน่ายในราคาพิเศษเฉพาะรอบนั้น ๆ เมื่อเธอไม่ว่างที่จะพบคุณขณะที่คุณแวะเยี่ยม

ดูพลาด คิกเขวอน เพื่อรวบรวมผลิตภัณฑ์ที่ลูกค้าสั่งซื้อให้กับลูกค้าแต่ละราย

นอกจากนี้ยังมี สมุดบันทึกลูกค้า สมุดสั่งซื้อลูกค้า และใบเชิญชวนลูกค้าที่คุณสามารถตั้งเริ่มเดิมได้ฟรี ในใบสั่งซื้อของแต่ละรอบจำหน่าย

หากคุณมีปัญหาเกี่ยวกับการคิดบัญชีในใบส่งของ เขียนจดหมายถึงบริษัท เอวอน คอสเมติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด แผนกบริการขาย ตู้ ปณ. 1331 กรุงเทพฯ 10501 พร้อมกับแนบใบส่งของ, ใบสั่งซื้อและกระดาษคิดเงินของรอบจำหน่าย นั้น ๆ ไปด้วย เอวอนพร้อมเสมอที่จะช่วยแก้ไข ทุกอย่างให้ตามหลักฐาน และจะส่งหลักฐานทั้งหมดกลับมาให้คุณ

คุณจะได้รับ “ใบรับประกันเอวอน” พร้อมกับผลิตภัณฑ์ที่คุณสั่งซื้อทุกรอบจำหน่าย ใช้ใบรับประกันนี้ในการคืนของ โดยดูรายละเอียดได้จากตัวอย่างการกรอกที่ด้านหลังของใบสุดท้าย (สีเขียว) ของที่ค้นหาต้องการเปลี่ยนเป็นผลิตภัณฑ์อื่น บริษัทฯ จะเปลี่ยนให้โดยหักเงินในช่องหักลดหนี้ แล้ววิเคราะห์ของที่เปลี่ยนรวมไปในยอดการสั่งซื้อ ตามราคาขายในรอบจำหน่ายนั้น ๆ

โปรดจดคำถามต่าง ๆ ไว้แล้วสอบถามจากผู้จัดการประจำเขตของคุณ แต่เมื่อคุณต้องการคำตอบเกี่ยวกับปัญหากิจการของคุณหรือผลิตภัณฑ์ที่จำหน่าย โทรศัพท์หรือเขียนจดหมายไปสอบถามที่ บริษัท เอวอน คอสเมติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด แผนกบริการขาย

หากคุณสั่งซื้อแล้วไม่ได้รับของแต่มีการคิดเงินจากบริษัทฯ ให้ส่งใบส่งของ, ใบสั่งซื้อ และกระดาษคิดเงินของรอบนั้นกลับไปให้บริษัทฯ พร้อมทั้งแนบจดหมายอธิบายสั้น ๆ ไปด้วย บริษัทฯ จะได้แก้ไขและดำเนินการให้อย่างถูกต้องต่อไป



AVON

แอวอนรับประกัน

จากการรับประกันอันทรงเกียรติของแอวอนทั่วทุกมุมโลก เพื่อความพึงพอใจของลูกค้า และเพื่อความก้าวหน้าในธุรกิจของคุณ.....

ระหว่างคุณกับลูกค้า ในกรณีที่ลูกค้าไม่พอใจในผลิตภัณฑ์แอวอน

- ขั้นแรก รับผลิตภัณฑ์นั้นคืนจากลูกค้า
- ขั้นที่สอง ลูกค้าสามารถเลือกที่จะแลกเปลี่ยนผลิตภัณฑ์นั้นเป็นชิ้นใหม่ หรือแลกเปลี่ยนเป็นผลิตภัณฑ์ชนิดอื่น
- ขั้นที่สาม คืนเงินให้กับลูกค้าตามราคาที่สั่งซื้อ

ระหว่างคุณกับแอวอน เมื่อคุณทำให้ลูกค้าพอใจในการบริการของคุณแล้ว แอวอนมีหน้าที่ที่จะทำให้การรับประกันนี้เป็นประโยชน์ต่อธุรกิจของคุณ

- ขั้นแรก กรอกข้อความลงในใบรับประกันแอวอน ระบุอย่างชัดเจนว่าคุณต้องการส่งผลิตภัณฑ์คืนเพื่อหักลดหนี้ และ/หรือ เปลี่ยนผลิตภัณฑ์เป็นชนิดเดิมหรือชนิดอื่น
- ขั้นที่สอง แนบสำเนาแผ่นสีขาวและสีชมพูของใบรับประกันแอวอนไปพร้อมกับใบสั่งซื้อของรอบจำหน่ายต่อไป เมื่อบริษัท ได้รับผลิตภัณฑ์ที่ส่งคืนเรียบร้อยแล้วก็จะหักลดหนี้ให้ทันที
- ขั้นที่สาม ห่อผลิตภัณฑ์นั้นอย่างระมัดระวังเพื่อส่งคืนไปให้แอวอน โดยแนบสำเนาแผ่นสีฟ้าของใบรับประกันไว้ในห่อนั้นด้วย
- ขั้นที่สี่ ส่งผลิตภัณฑ์นั้นไปทางพัสดุไปรษณีย์ลงทะเบียน โดยเขียนชื่อ ที่อยู่ และเลขที่บัญชีของคุณ พร้อมทั้งจำหน่ายส่งถึงบริษัท แอวอน

โปรดอย่าลืม

- ผลิตภัณฑ์ทุกชิ้นต้องส่งให้บริษัท แอวอน กอสเมติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด เท่านั้น เพื่อประโยชน์ในการหักลดหนี้
- การรับประกันนี้ใช้เฉพาะผลิตภัณฑ์ที่เป็นของแอวอน ซึ่งจำหน่ายโดยสาขาจำหน่ายปลีกแอวอนที่เป็นทางการเท่านั้น ทั้งนี้ภายในกำหนด 6 เดือนนับตั้งแต่วันที่ลูกค้าได้รับผลิตภัณฑ์
- หากคุณไม่ได้สั่งซื้อติดต่อกันเป็นประจำ ผลิตภัณฑ์ที่ส่งให้บริษัท แอวอน กอสเมติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด ให้ส่งทางพัสดุไปรษณีย์และลงทะเบียนด้วย

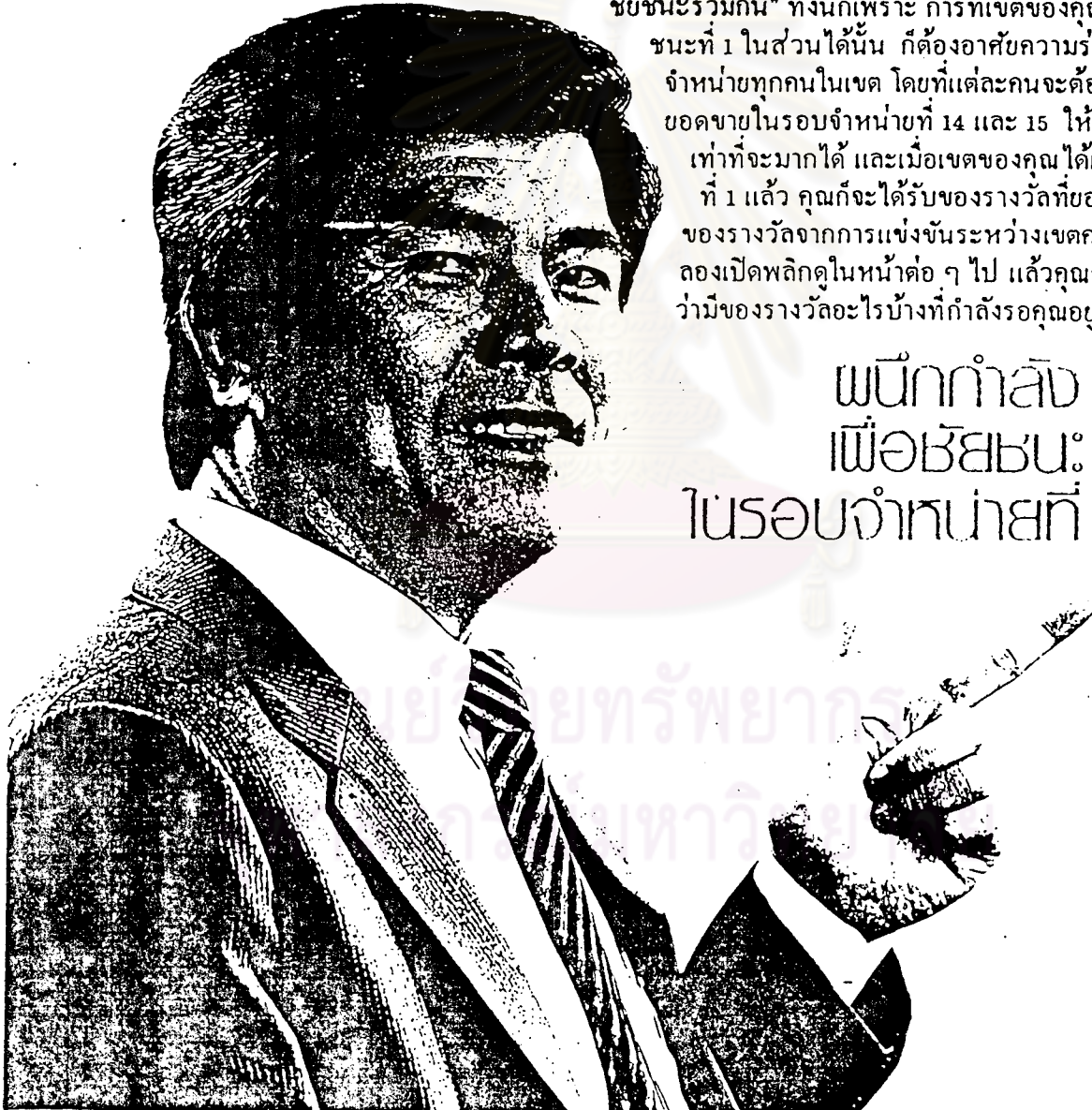
มุ่งสู่ ชัยชนะร่วมกัน!

ในรอบจำหน่ายที่ 14 และ 15/1984 ผมจะเปิดโอกาสให้คุณได้แสดงให้ผู้คนทั่วประเทศได้เห็นถึง
ความสามารถอันยอดเยี่ยมของสาวจำหน่ายในเขตคุณ ผมทราบว่า คุณไม่เคยเป็นรองใคร
และนี่ก็คือโอกาสที่คุณจะได้พิสูจน์ให้ทุกคนได้ประจักษ์ถึงความจริงข้อนี้!

การแข่งขันระหว่างเขตประจำปี 1984 ที่ผมได้จัดให้มีขึ้น คือการแข่งขันที่จะบ่งชี้ว่า เขตไหนคือ
เขตที่เก่งที่สุดในประเทศไทย ชื่อที่เราจะใช้เรียกรายการการแข่งขันครั้งนี้ก็คือ รายการ "มุ่งสู่
ชัยชนะร่วมกัน" ทั้งนี้ก็เพราะ การที่เขตของคุณจะเป็นเขตที่

ชนะเลิศ 1 ในส่วนได้นั้น ก็ต้องอาศัยความร่วมมือจากสาว
จำหน่ายทุกคนในเขต โดยที่แต่ละคนจะต้องพยายามทำ
ยอดขายในรอบจำหน่ายที่ 14 และ 15 ให้ได้มากที่สุด
เท่าที่จะมากได้ และเมื่อเขตของคุณได้เป็นเขตที่ชนะเลิศ
ที่ 1 แล้ว คุณก็จะได้รับของรางวัลที่ยอดเยี่ยมกว่า
ของรางวัลจากการแข่งขันระหว่างเขตครั้งที่ผ่าน ๆ มา
ต้องเปิดพลิกดูในหน้าต่อ ๆ ไป แล้วคุณก็จะได้ทราบว่า
มีของรางวัลอะไรบ้างที่กำลังรอคุณอยู่!

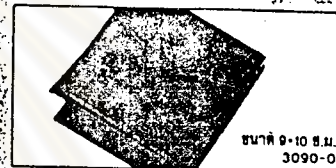
พนักกำสั้ง
เพื่อชัยชนะ
ในรอบจำหน่ายที่ 14-15



คือสิ่งที่คุณจะได้รับ เมื่อเขตของคุณได้เป็นที่ 1 ในส่วน



ร่วมกับสภาส่วนท้องถิ่นเขต ๗ งานเดือนของที่จัดขึ้นเพื่อ
เป็นเกียรติแก่คุณโดยเฉพาะ คุณจะได้รับความประทับใจ
และพบกับความสนุกสนานร่วมกับทุกคนที่มีส่วนช่วยให้
เขตของคุณเป็นที่ 1 ในส่วน



ขนาด 9-10 ซม.
3090-0

ด้วยการเฉลิมฉลองในชื่อของเขต คือ "กระเปาะดาวชมพู" ซึ่งเป็น
รางวัลที่ระลึกในชุด ที่บันทึกชื่อ คุณจะได้รับความประทับใจที่แสนน่ารัก
ชิ้นนี้ในงานเดือนของที่จัดขึ้นสำหรับคุณ และเมื่อคุณได้รับไปแล้ว
คุณก็สามารถเอาไปใส่ที่เงินเหรียญ ยานบัตร นามบัตร และบัตรเครดิตร
หากคุณได้เป็นที่ 1 ในบรรดาสภาส่วนท้องถิ่นเขตที่ชนะ คุณจะส่งรางวัล
ถึงความสำเร็จของทุกคนทุกครั้งที่คุณใช้ "กระเปาะดาวชมพู" ในนี้

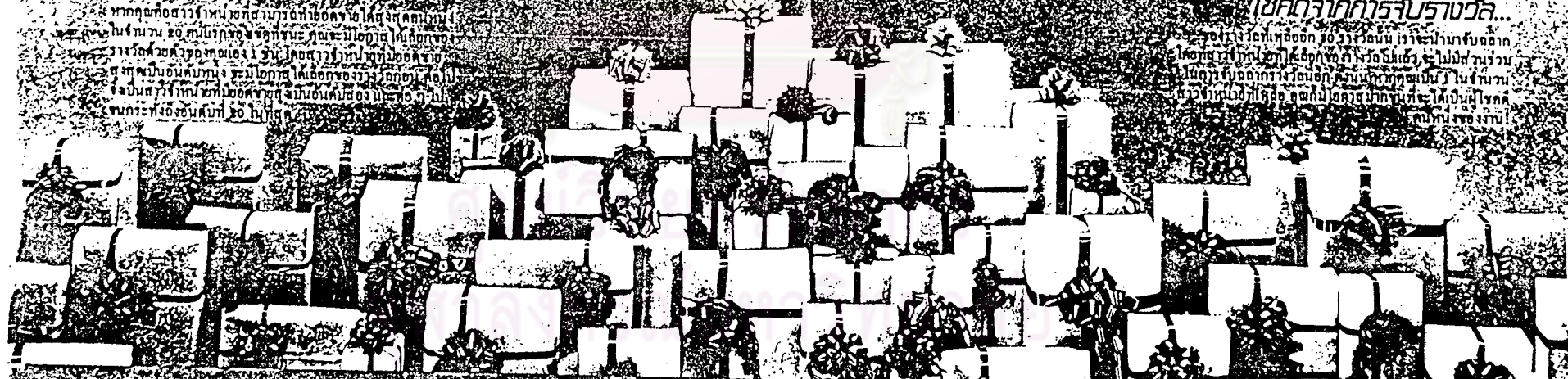
ของขวัญจากเทศบาลเมืองกาฬสินธุ์

เลือกของขวัญที่คุณต้องการ

หากคุณต้องการของขวัญที่ระลึกจากเทศบาลเมืองกาฬสินธุ์
ในจำนวน ๑๐ ชิ้นหรือมากกว่า กรุณาติดต่อได้ที่กอง
รางวัลและของขวัญที่ ๑ ชั้น ๓ อาคารที่ปรึกษาของสภา
ส่วนท้องถิ่นเทศบาลเมืองกาฬสินธุ์ โทร. ๐๔๓-๒๒๑๑๑
ในวันและเวลาราชการ หรือติดต่อที่สำนักงานเขตที่ ๑
และเขตที่ ๒ ในวันและเวลาราชการ

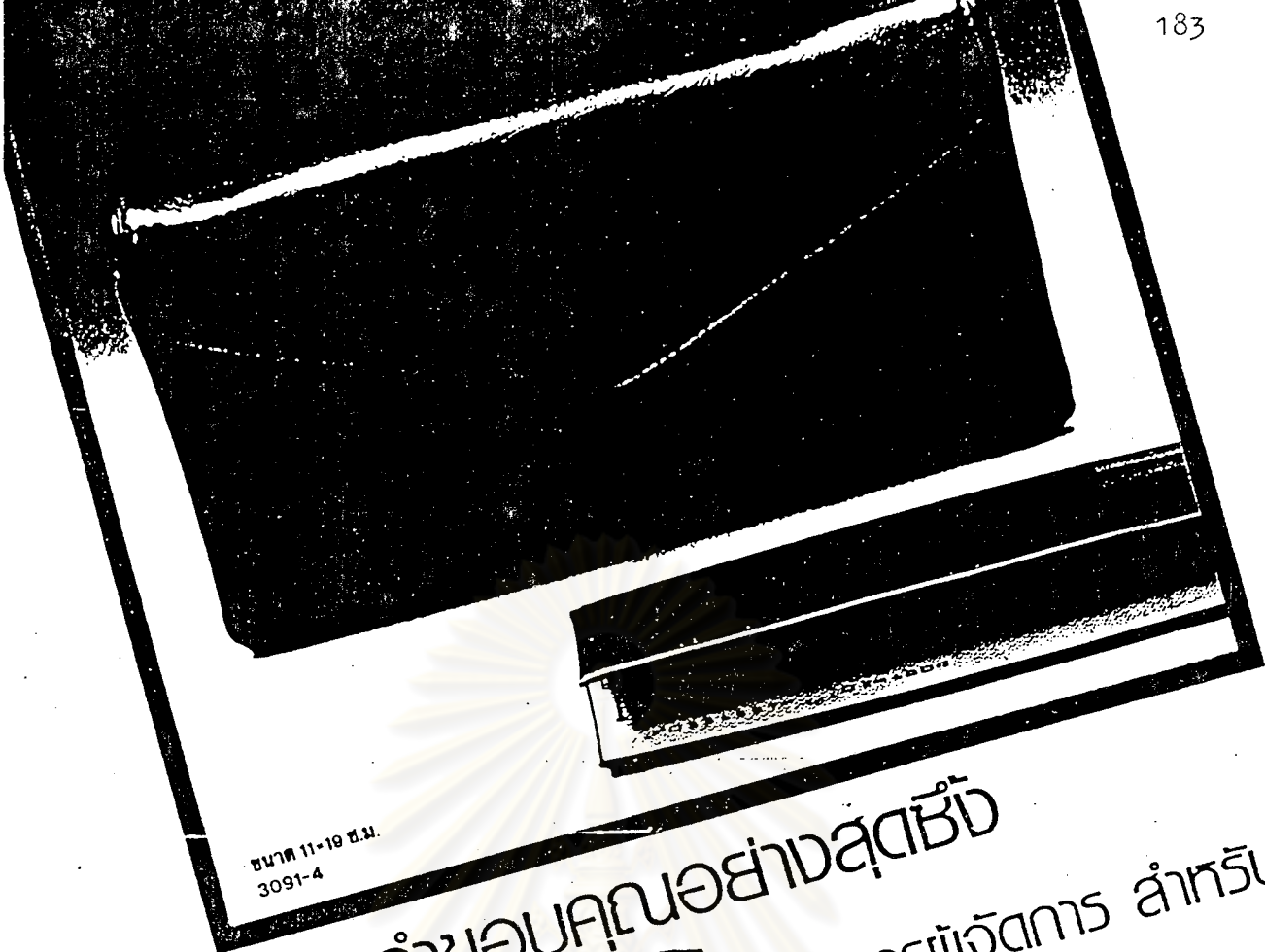
เลือกจากคาร์รับรางวัล...

ของขวัญที่ระลึกจาก ๑๐ รางวัลนั้น เราสามารถมอบตาม
ความต้องการได้โดยที่คุณไม่ต้องเสียเงินแม้แต่บาทเดียว
ไม่จำเป็นต้องจ่ายรางวัลออก คุณจะได้รับเป็น ๑ ในจำนวน
ของขวัญที่ระลึกที่คุณได้รับโดยที่คุณไม่ต้องเสียเงินแม้แต่บาทเดียว



ชื่อ
เลขค่างาน
รหัสประจำตัว

ขอสงวนลิขสิทธิ์ในชื่อและภาพของรางวัล
และของขวัญที่ระลึกจากเทศบาลเมืองกาฬสินธุ์
และสภาส่วนท้องถิ่นเขต ๗
สงวนลิขสิทธิ์ในชื่อและภาพของรางวัล
และของขวัญที่ระลึกจากเทศบาลเมืองกาฬสินธุ์
และสภาส่วนท้องถิ่นเขต ๗



ขนาด 11-19 ซม.
3091-4

คำขอบคุณอย่างสุดซึ้ง

จาก คุณอมรเทพ ศีโรจนวงศ์ กรรมการผู้จัดการ สำหรับ
 สาวจำหน่ายที่ทำยอดขายได้สูงสุด
 20 อันดับแรกของทุกเขต!

ถูกต้องแล้ว! หากคุณสามารถทำยอดขายในรอบจำหน่ายที่ 14 และ 15 ได้สูงมาก จนเป็นคนหนึ่งในจำนวน
 สาวจำหน่ายที่ทำยอดขายได้สูงสุด 20 อันดับแรกของเขต คุณก็จะได้รับของรางวัลชิ้นพิเศษชิ้นนี้
 (ถึงแม้เขตของคุณจะไม่ได้เป็นเขตที่ชนะก็ตาม) ของรางวัลที่คุณจะได้รับคือ "กระเป๋าต๋องที่สวยที่ใครๆ
 ซึ่งเป็นของรางวัลอีกชิ้นหนึ่งในชุด ทับทิมทิพย์ กระเป๋าต๋องที่ใครๆ สามารถจะใช้ถือได้โดยลำพัง
 หรือจะใช้ใส่ไว้ในกระเป๋าถือก็ได้ ด้านหน้าของตัวกระเป๋า มีช่องสำหรับใส่เงินเหรียญ ซึ่งมีซิปปิดด้านบน
 และคุณจะใช้ช่องดังกล่าวนี้สำหรับใส่เครื่องสำอางก็ได้เช่นกัน นอกจากนี้ยังมีช่องใส่สมุดเช็คบรรจุอยู่ภายในด้วย
 นี่คือนี่ที่แทนคำขอบคุณจาก คุณอมรเทพ ศีโรจนวงศ์ สำหรับผลงานยอดเยี่ยมที่คุณได้ทำไว้ใน
 รอบจำหน่ายที่ 14 และ 15

AVON
Avon Cosmetics (Thailand) Ltd. 1125 Rongkhitwong Rd, Huai Mak, Bangkok, Bangkok 10210, Thailand
Tel: (011) 412-711-211, PO Box 11311, Central Express "AVONIA" Tokyo "RUKO AVONCO TH"

สวัสดีครับ สาวอำมาตย์

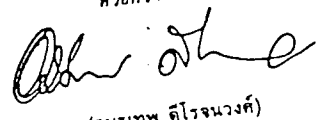
ผมมีข่าวที่น่าภูมิใจและน่ายินดีเป็นอย่างยิ่งที่จะแจ้งให้คุณทราบว่า ปี 1983 ที่ผ่านมานี้เป็นปีที่บริษัทเอวอนได้ประสบความสำเร็จมากที่สุด และได้เป็นบริษัทความงามที่มีชื่อเสียงเป็นที่รู้จักและประสบความสำเร็จมากที่สุดในประเทศไทย ทั้งนี้เพราะเอวอนได้มีสาวจำหน่ายที่มีความสามารถในด้านการขายเป็นเยี่ยมเช่นคุณ ซึ่งทำให้ผมมั่นใจว่า ในปี 1984 นี้ บริษัทเอวอนของเราจะต้องประสบความสำเร็จมากยิ่งขึ้นไปอีก

ตลอดเวลานี้ผมได้มีโอกาสพบกับสาวจำหน่ายหลาย ๆ คนทั่วประเทศ สิ่งหนึ่งที่ผมรู้สึกประทับใจมากจนกระทั่งทุกวันนี้ นั่นคือ ความกระตือรือร้นและความพยายามที่มีอยู่ในตัวคุณทุกคน ซึ่งทำให้ผมมั่นใจว่า คุณจะเป็นผู้หนึ่งที่สามารถเข้าเป็นสมาชิกสโมสรคนเก่งได้อย่างง่ายดาย เพราะคุณคือผู้ที่มิได้อยู่พร้อมแล้วทั้งคุณสมบัติและการได้เข้าเป็นสมาชิกสโมสรคนเก่งของสาวจำหน่ายเอวอนนั้น นับว่าเป็นประสบการณ์อันน่าตื่นเต้นและน่าประทับใจยิ่ง เพราะไม่ใช่เพียงแค่คุณจะได้รับเชิญให้ไปร่วมฉลองในงานเลี้ยงอันสมเกียรติ ได้รับของขวัญของรางวัลอันน่าตื่นเต้นเท่านั้น แต่จะเป็นความรู้ที่อันน่าภาคภูมิใจที่ทุกคนยอมรับว่า คุณ คือ บุคคลพิเศษสำหรับเรา คุณ คือ หนึ่งในจำนวนสาวจำหน่ายฝีมือเยี่ยมของเอวอน ที่ไม่ใช่เพียงคนในประเทศไทยเท่านั้น แต่เป็นหนึ่งในบรรดาสาวจำหน่ายคนเก่งของเอวอนทั่วโลก!

ในโอกาสเดียวกันนี้ ผมถือว่าเป็นโอกาสอันดีที่จะประกาศให้คุณทราบว่า ประมุขของสโมสรคนเก่งกำลังเปิดเพื่อยกย่องรับสาวจำหน่ายคนเก่ง ที่สามารถทำยอดขายได้ถึงตามเป้าหมายที่ทางบริษัทตั้งไว้ และทันทีที่คุณได้ก้าวเข้ามาสู่การเป็นสมาชิกสโมสรคนเก่ง คุณก็จะมีโอกาสได้เป็นเจ้าของของรางวัลที่ดีที่สุดที่เอวอนได้เตรียมไว้ให้คุณโดยเฉพาะ ผมมีความมั่นใจและตระหนักดีว่า คุณ คือผู้หนึ่งที่ได้ตั้งเป้าหมายอันสูงสุดไว้แล้ว และกำลังพยายามที่จะก้าวไปสู่จุดหมายนั้น ผมและทุกคนที่เอวอนพร้อมเสมอที่จะให้การสนับสนุน และจะยกย่องรับเพื่อมอบรางวัลแห่งความสำเร็จให้คุณ!

สุดท้ายนี้ หวังว่าผมคงมีโอกาสได้ต้อนรับคุณในงานเลี้ยงฉลองเพื่อเป็นเกียรติแก่สมาชิกสโมสรคนเก่งในป็นี่หน้านี้ครับ!

ด้วยความจริงใจ



(อมรเทพ ติโรจนวงศ์)
กรรมการผู้จัดการ

ศูนย์วิทยุวิทยุ
จุฬาลงกรณ์มหา

คุณ อมรเทพ ติโรจนวงศ์
กรรมการผู้จัดการ
บริษัท เอวอน คอสเมติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด



มาร่วมเป็นสมาชิก สโมสรคนเก่ง ให้ทันปีนี้!

เมื่อคุณได้ร่วมเป็นหนึ่งใน
ในบรรดาสาวจำหน่ายคนเก่ง
ของเอวอนประจำปี 1984

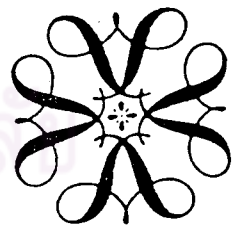
คุณจะได้พบกับผลิตภัณฑ์ต่อ

เกียรติยศ
ที่ได้รับ!

คุณจะได้พบกับ

ของขวัญ
และ
ของรางวัล!

คุณจะได้รับเชิญให้ไปร่วมฉลอง
ในงานเลี้ยงสำหรับ



บทความทรงจาโมรูม เมื่อได้มีส่วนร่วม ในการเข้าเป็นสมาชิกสโมสรคนเก่ง



“ เหตุการณ์ครั้งหนึ่งที่ได้สร้างความตื่นเต้นแก่ฉันมากที่สุดในชีวิต นั่นคือ เมื่อมีการประกาศในงานการประชุมชาวยุโรป คัดฉันได้เข้าเป็นสมาชิกสโมสรคนเก่งแล้ว มันรู้สึกตื่นเต้นและน่าภาคภูมิใจจริงๆที่เราได้รับการยกย่องจากเพื่อนสาวเจ้าหน้าที่ทุกคน และจากผู้จัดการประจำเขตของเรา! ”



“ สิ่งที่ดีฉันรู้สึกภาคภูมิใจมากที่สุดที่ได้เข้าเป็นสมาชิกสโมสรคนเก่งคือ การได้คิดเข็มกลัดสมาชิกสโมสรคนเก่งใจเกะ เพราะมันทำให้ฉันมีความรู้สึกเหมือนกับว่า ได้เข้าเป็นสมาชิกของสมาคมชั้นหนึ่งของประเทศ คัดฉันรู้สึกภาคภูมิใจในขณะที่ได้บอกเพื่อนๆ หรือลูกกอล์ฟว่า เข็มกลัดอันนี้คือสัญลักษณ์ของการได้เป็นสาวเจ้านายคนเก่งที่สุดคนหนึ่งของเอวอน! ”



“ ความจริงการได้เข้าเป็นสมาชิกสโมสรคนเก่งของเอวอน เป็นเพียงการเริ่มต้นเท่านั้นเองค่ะ เพราะในขณะที่คัดฉันสามารถเพิ่มยอดขายขึ้นมากได้มากทำให้ คัดฉันก็สามารถเพิ่มของรางวัลได้มากขึ้นเท่านั้น และคัดฉันก็จะได้รับการยกย่องเสมอในงานการประชุมชาวยุโรป ”



“ มันน่าตื่นเต้นมากที่สุดทีเดียวค่ะ เมื่อเราทุกคนที่เป็นสมาชิกสโมสรคนเก่งได้รับของรางวัลตอนกลางปีโดยที่ไม่ได้คาดฝันมาก่อน ผู้จัดการประจำเขตของเราบอกเราว่า ทางบริษัทเอวอนอยากจะชมเชยในความสามารถ และขอบคุณในความพยายาม ความร่วมมือ ที่พวกเราให้กับบริษัทด้วยดีมาโดยตลอด ”



“ สำหรับคัดฉัน สิ่งที่ดีที่สุดสำหรับการเป็นสมาชิกสโมสรคนเก่งก็คือ การได้เข้าไปร่วมในงานเลี้ยงสำหรับสมาชิก เพราะเป็นงานเลี้ยงที่ยิ่งใหญ่และสนุกสนานที่สุด มันทำให้ฉันรู้สึกเป็นคนพิเศษจริงๆ และสำหรับในปีนี้ คัดฉันจะต้องพยายามเพื่อที่จะเข้าเป็นสาวเจ้านายคนเก่งใน 5 อันดับแรกของเขตให้ได้ เพื่อที่จะพิชิตรางวัลพิเศษใจเกะ! ”

เมื่อคุณทำยอดขายตลอดปี 1984 ได้ถึง 55,000 บาท คุณจะเข้าเป็น สมาชิกสโมสรคนเก่งทันที !



เพื่อช่วยในการติดตามผลงานในปี 1984 ของคุณ
โปรดบันทึกยอดขายที่คุณทำได้ลงในช่องว่างข้างใต้:

187

ตัวอย่าง:

รอบจำหน่าย	ยอดขาย/บาท	ยอดขายสะสม/บาท
1	5,000	5,000
2	3,500	8,500
3	4,100	12,600

รอบจำหน่าย	ยอดขาย/บาท	ยอดขายสะสม/บาท
1		
2		
3		
4		
5		
6		
7		
8		
9		
10		
11		
12		
13		
14		
15		
16		
17		
18		

ผู้ที่จะได้เข้าเป็นสมาชิกสโมสรคนเก่ง
คือผู้ที่ทำยอดขายตลอดปีได้ถึง 55,000 บาท

ก้าวไปข้างหน้าอย่างทำท่าย.....ด้วย **โตออดิเนท** (หน้า 19)

1. กริม บลัช

สีเนื้ออ่อนหวานที่จะช่วยให้ทิวหน้าที่
ของคุณงามนวลปลั่ง งามวิ
บุคลิก ๒๖๖ กรัม พิเศษ 55 บาท

2. แป้งกลีบ

สำหรับทาหน้าและคอของคุณให้
เนียนนุ่ม

๒๖๖ กรัม พิเศษ ๑๓๕ บาท

3. อายแชโดว์ วอนดี

อายแชโดว์สีสวยสดใสที่ช่วยเพิ่ม
โชติมาตรให้ตา

๒๖๖ กรัม พิเศษ 55 บาท

4. ลิปสติก

พบกับ 6 ระดับสีใหม่ และกลิ่น
หอมสดชื่น ให้คุณระยิบระยับ
ในเทศกาลไฮไลต์ของปาร์ตี้

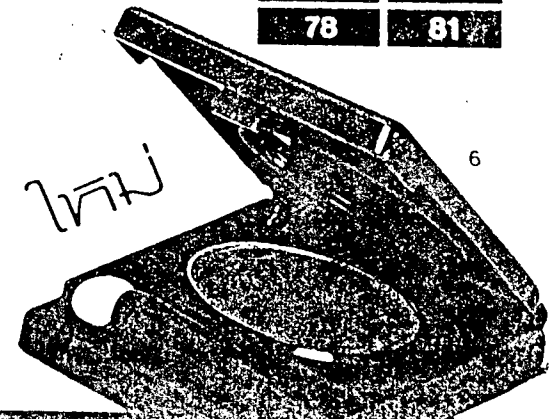
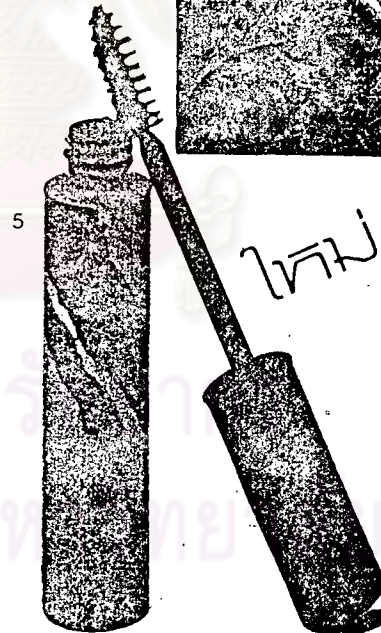
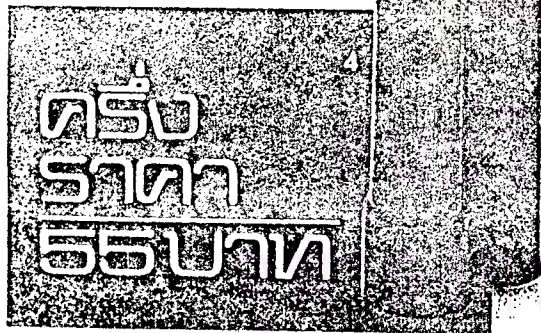
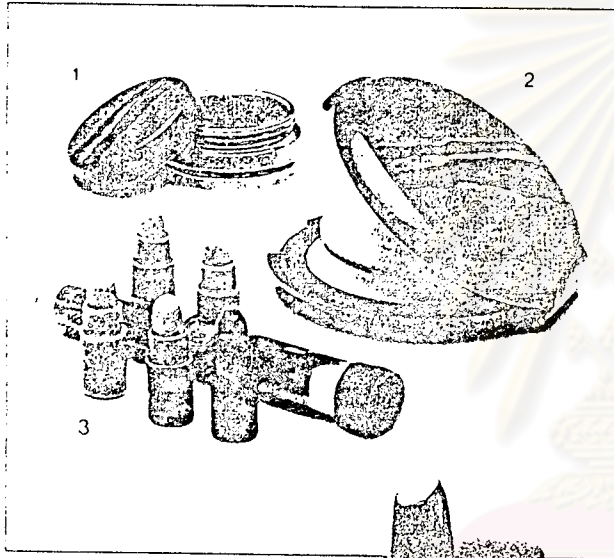
๒๖๖ กรัม พิเศษ ๑๓๕ บาท

๒๖๖ กรัม พิเศษ ๑๓๕ บาท

ระดับสีใหม่

9	32
10	33
11	34

ดริม มุก



5. **โทม มาสคาร่า**
ขนแปรงแบบใหม่จะช่วยให้
ขนตาของคุณงอนงามและ
ดกดำโดยไม่จับกันเป็นก้อน
6 กรัม ปกติ 170 บาท
พิเศษ **115 บาท**

66	67
----	----

6. **โทม อายแชโดว์**
แบบฝุ่น

ทาได้เรียบลื่นเพราะเนื้อ
อายแชโดว์นุ่มเวลามากเป็น
พิเศษ 2.8 กรัม ปกติ 170 บาท
พิเศษ **115 บาท**

76	79
----	----

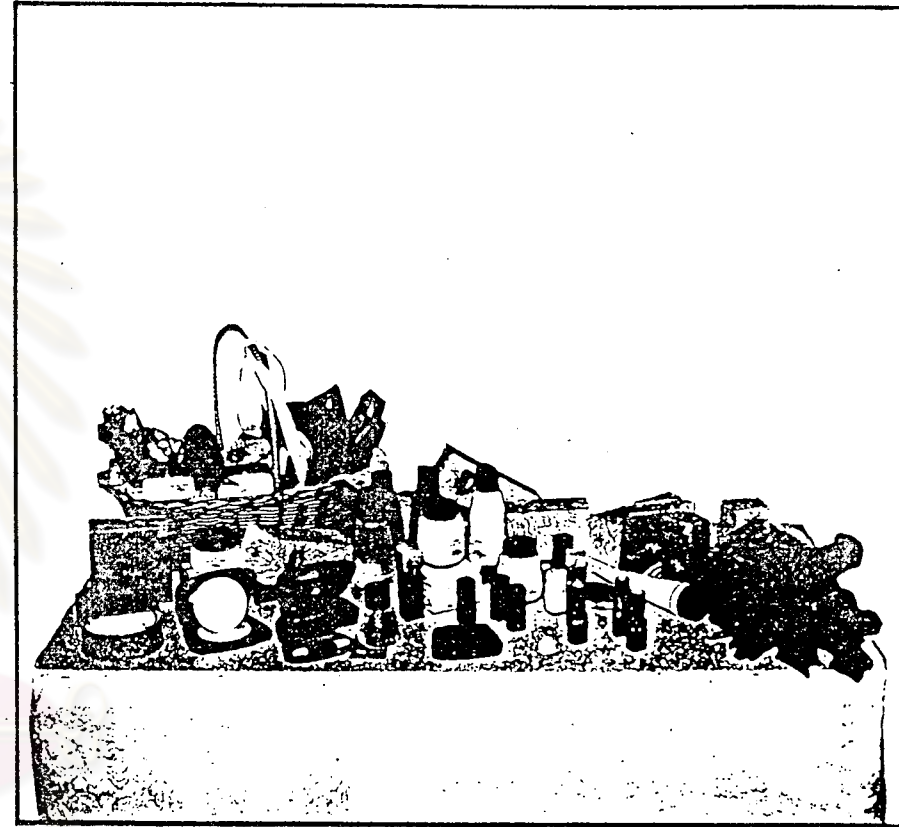
77	80
----	----

78	81
----	----

ทุกชิ้นขายราตาพิเศษ



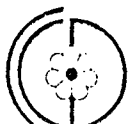
เทคนิคการขายสำหรับเลดี้ ซี.ซี.ดี.



Milfin

SOCEAR

Labelle



โดย ดร. เสรี วงษ์มณฑา



C.C. DISTRIBUTION CORP., LTD.
บริษัท ซี.ซี. ดีลทริบิวชั่น จำกัด
465/1 ถนนศรีอยุธยา แขวงไท่ กรุงเทพฯ 10400
โทร. 02-2722-122-123-124-125-126

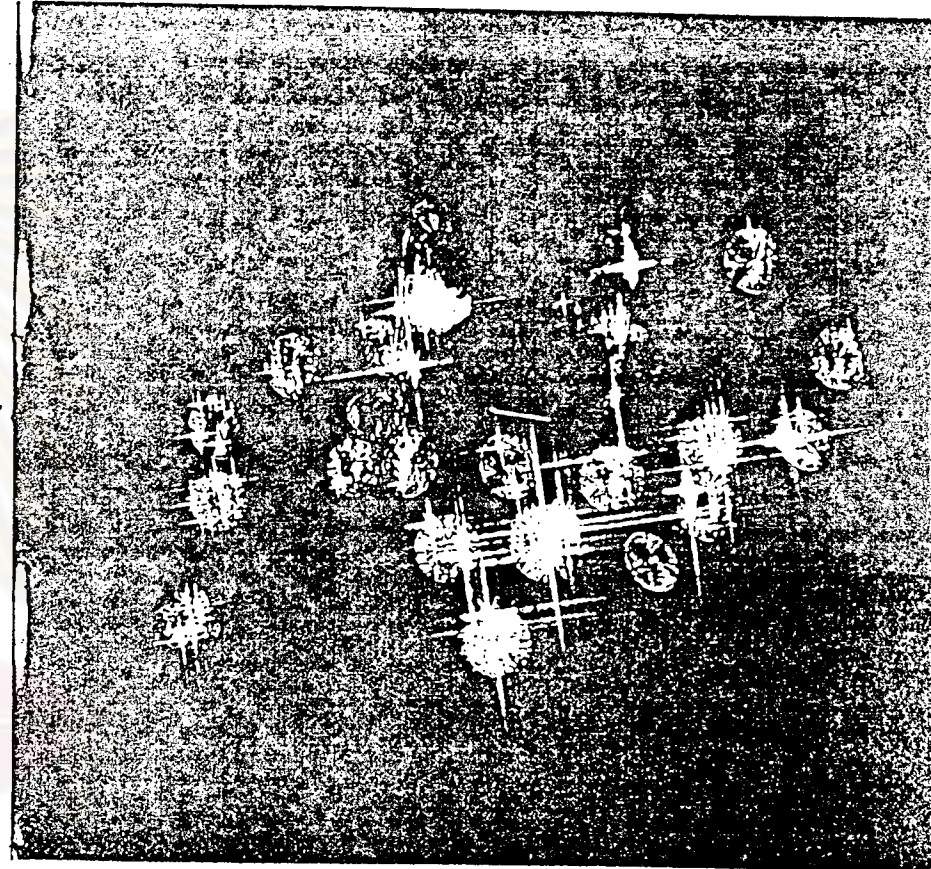
รู้จัก ดร.เสรี วงษ์มณฑา

ดร.เสรี วงษ์มณฑา เป็นบุคคลหนึ่งที่ประสบความสำเร็จอย่างสูงในชีวิตการทำงาน โดยท่านเป็นอาจารย์ประจำคณะวารสารศาสตร์ และสื่อสารมวลชน มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์ และเป็นอาจารย์พิเศษตามมหาวิทยาลัยอื่นๆ อีกหลายแห่ง ท่านยังเป็นที่ปรึกษาให้กับบริษัทโฆเซนาฟาร์อีสท์แอดเวอร์ไทซิ่งด้วย ท่านเป็นผู้ที่มีทั้งวิชาการ และประสบการณ์เกี่ยวกับการโฆษณาและการสื่อสารมวลชน ด้วยความสามารถในด้านนี้ จึงทำให้ท่านโดดเด่นขึ้นมาอย่างยากที่จะหาผู้เปรียบเทียบกับได้ในปัจจุบัน

สืบเนื้ลงมาจากปก

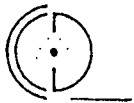
บริษัท ซี.ซี.ดี.ศรียิวชั่น จำกัด มีความภาคภูมิใจที่ได้รับเกียรติจากท่านอาจารย์ ดร.เสรี วงษ์มณฑา ที่รับคำเชิญบรรยายพิเศษในหัวข้อ "เทคนิคการขายสำหรับเลดีซี.ซี.ดี." ณ ตึกฟาร์อีสท์การบรรยายในครั้งนี้ทำให้เลดีซี.ซี.ดี. ได้รับคำแนะนำอันมีคุณประโยชน์อย่างมาก ในการที่จะนำไปปฏิบัติ และเพื่อเป็นการขยายขอบเขตความรู้นี้ให้กว้างขวางออกไป สำหรับเลดี ซี.ซี.ดี. และท่านผู้สนใจ ทางบริษัทฯ จึงได้เรียนขออนุมัติจัดพิมพ์เผยแพร่ ซึ่งก็ได้รับความอนุเคราะห์จากท่านอาจารย์เป็นอย่างดี ดังนั้นในนามของ "ซี.ซี.ดี." ขอขอบคุณท่านอาจารย์มา ณ ที่นี้

ซี.ซี.ดี.



Milfin

SOCEAR



เทคนิคการขายสำหรับเลดี ซี.ซี.ดี.

ผศ. ดร.เลณี วงษ์มณฑา

การเตรียมตัวก่อนที่เลดี ซี.ซี.ดี. จะออกไปขาย ประกอบด้วย การเตรียมตัวทางด้านต่าง ๆ ดังนี้

1. ทางด้านความรู้
 2. ทางด้านบุคลิกภาพ
 3. ทางด้านความสามารถในการสื่อสาร
 4. ทางด้านมนุษยสัมพันธ์
 5. ทางด้านความสามารถทางการขาย
1. ทางด้านความรู้

1.1 ความรู้เกี่ยวกับบริษัท หมายถึงการทราบที่ ซี.ซี.ดี. สตรีบิวชั่นของคุณ มีนโยบายอย่างไร เป็นบริษัทประเภทไหน ขายสินค้าอะไร เลดี ซี.ซี.ดี. จึงควรรู้เรื่องของบริษัท เพื่อการตอบคำถามลูกค้าได้เหมาะสม ถ้าตอบนอกเกินไปจะทำให้ลูกค้าไม่สนใจ แต่ถ้าตอบมากเกินไป บริษัทฯ ตอบสนองจริง ๆ ไม่ได้ ลูกค้าจะไม่เชื่อถือและเกิดผลเสียหาย

1.2 ความรู้เกี่ยวกับอุตสาหกรรมในวงการเดียวกัน เลดี ซี.ซี.ดี. ควรรู้เกี่ยวกับตลาดคู่แข่งว่ามีใครบ้างและปัจจุบันคู่แข่งมีสินค้าอะไรที่ได้เปรียบหรือเสียเปรียบเมื่อเทียบกับสินค้าของซี.ซี.ดี. ที่ต้องรู้เพราะถ้าลูกค้าอ้างสินค้าของบริษัทอื่นขึ้นมา แล้วตอบไม่ได้จะทำให้ลูกค้าไม่เชื่อถือเพราะเห็นว่าไม่จริง ถ้าเป็นอย่างนี้แล้วก็ไม่มีเหตุผลอ้างว่าสินค้าที่ตนกำลังขายดีที่สุด

1.3 ความรู้เกี่ยวกับสินค้าที่จะขาย ว่ามีส่วนประกอบ มีคุณสมบัติพิเศษหรือคุณประโยชน์ต่อลูกค้าอย่างไร ดังนั้นเลดี ซี.ซี.ดี. ต้องสร้างความเชื่อมั่นในด้านคุณภาพของสินค้าที่จะขาย เพื่ออธิบายแก่ลูกค้าได้



1.4 ความรู้เกี่ยวกับผู้บริโภค ซึ่งมี 2 ระดับเป้าหมาย

ก. เป้าหมายทั่วไป คือเลดี ซี.ซี.ดี. ต้องเข้าใจกลุ่มลูกค้า (Target Group) ที่จะใช้เครื่องสำอางมิลฟิน. โขเชีย ว่ามีลักษณะแบบใด อายุรายได้อยู่ในช่วงไหน มีค่านิยมทัศนคติ เป็นแบบไหน ก่อนออกขายต้องรู้จักกลุ่มเป้าหมายที่จะไปขายด้วย "มิลฟิน. โขเชีย เครื่องสำอางสำหรับสตรีสง่างาม ผู้ดี" ดังนั้นจึงต้องสร้างให้ลูกค้าเกิดความรู้สึกว่าเขาจะรักษาภาพพจน์ในอุดมคติที่คาดหวังไว้ได้ เมื่อใช้ มิลฟิน, โขเชีย

ข. เป้าหมายเฉพาะราย คือเลดี ซี.ซี.ดี. ต้องทราบว่าจะไปขายให้ใคร มีนิสัยอย่างไร หรือมีบุคลิกแบบไหน เช่น ชอบเลี้ยงสุนัข, ชอบของแถม, ชอบแฟชั่น เลดี ซี.ซี.ดี. จึงต้องปรับตัวเข้ากับลูกค้าให้ได้ โดยการพยายามหาว่าลูกค้ามีจุดอ่อน, จุดแข็ง และจุดที่ต้องตรงไหน และพูดถึงในสิ่งที่เขาชอบหรือสนใจ



2. ทางด้านบุคลิกภาพ
- 2.1 บุคลิกที่คนอยากอยู่ใกล้ สร้างได้โดย
- 2.1.1 ไม่พูดถึงตัวเองบ่อยเกินไป ต้องพยายามอย่าพูดถึงแต่เรื่องของตัวเองมากนักให้ลูกค้าฟัง เพราะจะทำให้ลูกค้าเบื่อน่ายและไม่สนใจ
- 2.1.2 ต้องเป็นคนมีสายตาวางไกลในการมองเห็นความดีของคนอื่นและกล่าวชม เลดี้ซี.ซี.ดี. ที่ดินั้นควรชมเขยสภาพแวดล้อมของลูกค้าให้เขาเกิดความยินดี เช่น ชมเสื้อผ้า เครื่องประดับ ชมบุตรหลานของลูกค้า ฯลฯ หรือมีคำถามที่เปิดโอกาสให้ลูกค้าได้พูดคุยกบ้าง ไม่ใช่มุ่งเฉพาะการขายสินค้าหรือแนะนำผลิตภัณฑ์เท่านั้น
- 2.1.3 ไม่แสดงความคิดเห็นก่อนที่ลูกค้าจะร้องขอ เลดี้ซี.ซี.ดี. ที่ประสบความสำเร็จนั้น ควรชี้แจงสินค้าที่จะขายว่ามีอะไรบ้างเช่น ลิขสิทธิ์มีกี่ปี แต่อย่า รีบแนะนำว่าสินค้านั้นนี้ เหมาะสมกับลูกค้า เพราะอาจไปขัดกับรสนิยมของลูกค้า ทำให้เขาเกิดปัญหาในด้านความรู้สึก และจะกังวลในเรื่องรสนิยมของผู้ขาย ลูกค้าอาจคิดว่า เลดี้ซี.ซี.ดี. ไม่มีคุณสมบัติในการเสนอสินค้าเครื่องสำอาง ดังนั้น เลดี้ซี.ซี.ดี. ที่ฉลาดจึงควรศึกษาก่อน โดยให้ลูกค้าแสดงรสนิยมบางอย่างออกมา เพื่อจะแนะนำได้เหมาะสม
- 2.1.4 ทาหนทางให้บริการโดยไม่ต้องให้ลูกค้าระอึกกระอ่วนใจ ควรรู้จักบริการลูกค้าโดยพิจารณาอย่างเหมาะสม เช่นลูกค้าบางคนต้องการสินค้า แต่ในช่วงนั้น เขายังไม่มีเงิน เลดี้ซี.ซี.ดี. อาจพิจารณาแล้วเห็นว่าลูกค้าเป็นคนเครดิตดี ไว้ใจได้ ก็อาจผ่อนผันเสนอไปก่อนว่า เขาสินค้าไปก่อน สิ้นเดือนจะมากลับก็ได้ แบบนี้เป็นต้น

- 2.1.5 รู้จักเกรงใจคน ควรเข้าพบเวลาใดและควรจะอยู่นานแค่ไหน เมื่อเลดี้ซี.ซี.ดี. ไปพบลูกค้า ในเวลาที่เขามีธุระ ควรใช้คำพูดที่แสดงว่าคุณเกรงใจเขามาก ขอให้ลูกค้านัดวัน เวลา ที่สะดวกการออกตัวแบบนี้ ลูกค้าก็จะแสดงความเกรงใจตอบ และอาจให้เวลาเลดี้ซี.ซี.ดี. ในการแนะนำสินค้า
- 2.1.6 มีอารมณ์ดีเสมอ ถ้าวันไหนเลดี้ซี.ซี.ดี. อารมณ์ไม่ดี วันนั้นอย่าเพิ่งไปขายสินค้า เพราะถ้าช่่อนอารมณ์ไม่ได้จะทำให้ลูกค้าเกิดความไม่สบายใจ ดังนั้นจึงควรทำให้อารมณ์ดีก่อนไปแนะนำสินค้า
- “คนอเมริกันกล่าวว่า นักขายที่ดีจะต้องประสบความสำเร็จในชีวิตครอบครัวด้วย”

2.2 นำเชื่อถือ

- 2.2.1 ต้องเป็นผู้รู้แน่ชัดจริงในเรื่องที่กำลังพูด ไม่ใช่ลูกค้าถามอะไร ต้องเปิดแคตตาล็อกหรือคู่มือตลอดเวลา
- 2.2.2 พูดจา มีหลักฐาน มีเหตุผลสนับสนุน นำเลื่อมใส
- 2.2.3 อย่าโกหก (ให้จับได้) เช่น เสนอขายสินค้าราคาที่สูงเกินสำหรับลูกค้าทุกราย เพราะการพูดความจริง พูดครั้งใดก็ย่อมตรงกัน จะทำให้สบายใจ

2.3 นำทำตาม

- 2.3.1 ปฏิบัติตามเยี่ยงที่เราสอน Practise what you teach คือการที่เราบอกให้คนอื่นทำอะไร ตนเองก็ควรทำให้ได้ เช่น เป็นเลดี้ซี.ซี.ดี. ควรเสริมแต่งใบหน้าให้สวยงาม ใช้สิทธิ์สอดคล้องกัน มีเทคนิคการแต่งหน้าเหมาะสม เพราะถ้าเลดี้ ซี.ซี.ดี. ไม่ปรับปรุงตัวเองในด้านความงาม ก็จะไม่มีการซื้อเชื่อถือ



- 2.3.2 เป็นคนรอบรู้ เลคซี.ซี.ดี. ควรอ่านหนังสือมาก ๆ รู้เรื่องแพชั่น, สังคมสตรี เป็นต้น เพื่อคุยกับลูกค้าได้ ทำให้เขามั่นใจว่าเรามีรสนิยมสูง
- 2.3.3 ไม่ยัดเยียด การแนะนำสินค้า โดยการยัดเยียดหรือการลดราคาอย่างน่าตกใจ จะทำให้ลูกค้ามีความรู้สึกที่ไม่ไว้ใจและน่าสงสัย ไม่เชื่อมั่นในคุณภาพ เป็นเหตุให้ไม่ซื้อสินค้า

2.4 คล่องแคล่ว

ต้องสร้างความรู้สึภาคภูมิใจในการเป็น "เลคซี.ซี.ดี." การเสนอขายสินค้าต่อลูกค้าต้องเป็นไปอย่างภาคภูมิใจในอาชีพ และสินค้าที่ขาย เลคซี.ซี.ดี. ต้องเชื่อมั่นว่า คุณคือ "เทวดาแห่งชาวดี" ถ้าไม่มีคุณลูกค้าจะไม่มีโอกาสทราบถึงสินค้าคุณภาพชั้นเยี่ยม

3. ความสามารถทางการสื่อสาร

- 3.1 ต้องพูดเป็น คือการรู้จักจังหวะในการพูดและการฟัง ควรเปิดโอกาสให้ลูกค้าซักถามบ้าง เพื่อทราบรสนิยมหรือความต้องการของลูกค้า เลคซี.ซี.ดี. จะได้นำแนะนำสินค้าถูกต้องและอธิบายรายละเอียดของสินค้าบางตัวที่ลูกค้าสนใจ
- 3.2 ต้องวกออกนอกเรื่องแล้วเข้ามาใหม่ได้ ถ้าลูกค้าติดขัดมีปัญหาตามก็ตอบคำถามของลูกค้าก่อน อธิบายให้กระจ่างแล้ววกกลับเข้ามาต่อเนื่องกับเรื่องที่อธิบายค้างไว้ได้
- 3.3 สามารถอธิบายข้อดีแห่งของสินค้าได้โดยการอธิบายไม่ใช่การโต้เถียง เลคซี.ซี.ดี. บางคนรักสินค้าที่ขายมากจนกระทั่ง ถ้าลูกค้าพูดโจมตีสินค้า ก็มักเผลอเอาว่า ลูกค้าโจมตีตัวเอง เพราะฉะนั้นเลคซี.ซี.ดี. จึงควรอธิบายให้ลูกค้าฟังและทำความเข้าใจเกี่ยวกับสินค้าที่คุณนำมาเสนอขายโดยลีลาของการเจรจา

- 3.4 ขมสินค้าตัวเอง เลคซี.ซี.ดี. ควรจะอธิบายคุณภาพของสินค้าที่ขาย แต่อำนาจไปโจมตีสินค้าคู่แข่ง โดยยังไม่รู้ว่าลูกค้าใช้ยี่ห้ออะไร เพราะบางครั้งไปโจมตีสินค้าที่ลูกค้ากำลังใช้ จนลูกค้าเกิดความรู้สึกผิดพลาด ไม่มีรสนิยม และคิดว่าเรากำลังดูถูกความคิดความอ่านของเขา ถ้าลูกค้าบอกว่ากำลังใช้เครื่องสำอางยี่ห้อ...เลคซี.ซี.ดี. ควรกล่าวว่า "ดีค่ะ" แต่จะทำให้ดีขึ้น สวยมากยิ่งขึ้นและเหมาะสมมากขึ้น ควรใช้เครื่องสำอางมิลฟิน. โซเซีย



4. มนุษย์สัมพันธ์

ในวิชาชีพการขายเรื่อง มนุษย์สัมพันธ์นี้อาจจะเป็นเรื่องสำคัญกว่าคุณภาพสินค้า เพราะฉะนั้นจึงมุ่งมาที่ความแตกต่างของ "คนขาย" ซึ่งจะมีบทบาทมากขึ้นทุกที





- 4.1 บรรณานาติต่อเพื่อนมนุษย์ อยากให้เขาสุขภาพดีใช้ของดี หน้าหายมัน ผิวหาย สวยขึ้น เลดีซี.ซี.ดี. จึงควรแสดงออกทางท่าที การพูดจา กิริยามารยาท ซึ่งจะสร้างความรู้สึที่ดีแก่ลูกค้า
- 4.2 มีการขย่ย่อง เช่น ชมในรสนิยมในการแต่งตัว ความฉลาดและการซื้อง่ายจ่ายเงินตรงกำหนดของลูกค้า
- 4.3 มองโลกกว้าง รู้จักเอาใจเขามาใส่ใจเรา คนเราย่อมมีรสนิยมต่างกัน อย่าเอาตัวเองเป็นมาตรฐาน ลูกค้าอาจเลือกสินค้าที่แตกต่างจากรสนิยมของเรา ดังนั้นเลดีซี.ซี.ดี. จึงไม่ควรมีปฏิกิริยาดูถูกรสนิยมของลูกค้า
- 4.4 รู้หาข้อสื่อสาร คือการพูดเป็นรู้จักจังหวะของการพูดการฟัง และมีมรรยาท รู้จักความพยายามที่จะให้คนเข้าใจ โดยไม่แสดงความเบื่อน่ายหรือรำคาญ

- 4.5 ให้การช่วยเหลือ เช่น ถ้าลูกค้านัดหมายสถานที่หรือเวลา ในการขาย เลดีซี.ซี.ดี. เห็นว่าไม่มีปัญหาไปได้ ก็ควรอำนวยความสะดวกตามความเหมาะสม

5. ความสามารถทางการขาย

5.1 การเปิดการขาย

- 5.1.1 สร้างความอยากอู้อากเห็น นำเรื่องแปลกใหม่ น่าสนใจ นำที่มากุยให้ลูกค้าฟัง เลดีซี.ซี.ดี. อาจถามลูกค้าว่า "พี่เคยได้ยินยาแก้ฝ้าโดยไม่ผสมสารปรอทมีคะ?" เป็นการกระตุ้นให้อากติดตาม

- 5.1.2 เน้นผลประโยชน์ คือเน้นว่าลูกค้าจะได้รับประโยชน์อะไร เลดีซี.ซี.ดี. อาจแนะลูกค้าว่า "หน้าคุณแบบนี้สามารถลดความมันได้แน่ คะ"

- 5.1.3 เน้นการชื่นชมลูกค้า เป็นการเปิดการขายที่ลึงเกดลึงแวดล้อมของลูกค้า เช่น เครื่องประดับการแต่งกาย เป็นการสร้างความคุ้นเคยกับลูกค้า แล้ววกกลับเข้ามาในเรื่องการขาย

- 5.1.4 โยงสายสัมพันธ์ระหว่างบุคคล เป็นการกล่าวถึงบุคคลที่รู้จักร่วมกับลูกค้า เช่น เพื่อนที่ทำงาน, เพื่อนร่วมสถาบันการศึกษา

- 5.2 สร้างความสนใจ เป็นการเน้นผลประโยชน์ของลูกค้า พูดให้ลูกค้าเกิดความสนใจ เพราะถ้าเลดีซี.ซี.ดี. ไม่สร้างให้ลูกค้าเกิดความสนใจ ลูกค้าจะดูสินค้าผ่าน ๆ แล้วไม่ซื้อ

- 5.3 การสาธิต เมื่อลูกค้าเกิดความสนใจแล้ว เลดีซี.ซี.ดี. จึงเริ่มสาธิต โดยการใช้ทั้งภาพ ของ, และคำพูดประกอบกัน การสาธิตด้วยคำพูดอย่างเดียวจะไม่น่าสนใจเท่ากับการมีของและภาพประกอบ

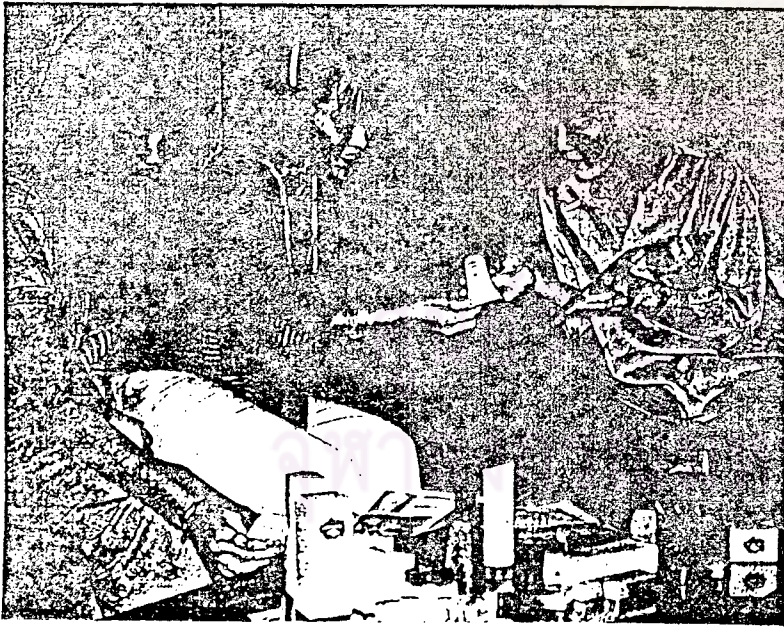
- 5.4 การตอบโต้ข้อโต้แย้งของลูกค้า ควรถือหลัก



5.4.1 ต้องเคารพความคิดเห็นของลูกค้า อย่า พุดว่าลูกค้าเข้าใจผิด ให้ฟังความคิดเห็นของลูกค้าและยอมรับว่าถูกบางส่วน แล้วพยายามเสริมสร้างความคิดอื่น ๆ เข้าไปสนับสนุนสินค้าของเรา เลดีซี.ซี.ดี. ควรแสดงให้เห็นว่าเงื่อนไขของลูกค้าเป็นจริงในขอบเขตจำกัด และเสริมเงื่อนไขให้กว้างออกในการสนับสนุนสินค้าเรา

5.4.2 ต้องแบ่งแยกให้ออกว่าข้อโต้แย้งเป็นแบบใด

ก. ข้อโต้แย้งทั่วไป เช่น ลูกค้าพูดว่า "ไม่ซื้อ ราคาแพงจัง" ขอให้เลดีซี.ซี.ดี. เคารพความคิดของลูกค้าแล้วสร้างความคิดอื่นขึ้นมาโต้ตอบ อาจพูดว่า "คุณว่าราคาก็จริงค่ะ แต่ถ้าคิดถึงคุณภาพจะทำให้ปัญหาผ้าของคุณหายแน่ ๆ ราคาเท่านี้ไม่น่าจะแพงเลยชวตึงก็ใช้ได้ไม่นาน..นาน"



ข. ข้อโต้แย้งเฉพาะเจาะจง เลดีซี.ซี.ดี. ควรโต้ตอบด้วยการเล่าสถานการณ์ที่ทำให้เกิดความเข้าใจไขว่ไขวให้ลูกค้าเข้าใจ

ค. ข้อโต้แย้งที่เป็นอคติ หมายถึง ลูกค้ามีประสบการณ์ที่ไม่ดีกับสินค้าหรือการบริการมาก่อน ถ้าพบลูกค้ามีอคติแบบนี้ขอให้เลดีซี.ซี.ดี. ควรแสดงว่ามีอารมณ์ร่วมกับลูกค้า เห็นอกเห็นใจ แล้วค่อยเล่าการเปลี่ยนแปลงใหม่, สินค้าหรือนโยบายใหม่

5.5 การปิดการขาย

5.5.1 อย่าปิดการขายอย่างเร่งเร้า แต่ควรเหลือทางเลือกที่มีขอบเขตให้ลูกค้า เลดีซี.ซี.ดี. อาจถามลูกค้าว่า "ตกลงคุณจะเลือกสีไหนดีคะ?" อย่าปิดการขายด้วยคำถามที่ลูกค้าสามารถตอบว่า "ไม่ซื้อ" เป็นอันขาด

5.5.2 ถ้ามีของแถม และลูกค้าชอบของแถมก็ปิดการขายด้วยคำถามว่า "จะเลือกของแถมสีไหน?" อย่าไปถามเรื่องสินค้า เพราะลูกค้าอาจเพลินกับของแถมที่ได้ฟรี อาจลืมถึงต้องเสียเงินซื้อสินค้า

ในปัจจุบัน การขายสมัยใหม่จึงเป็นส่วนหนึ่งของการตลาด ซึ่งให้ความสำคัญแก่ลูกค้ามาก ดังนั้นจึงควรพยายามตอบสนองความต้องการของลูกค้า เพราะการตลาดสมัยใหม่ถือว่าการซื้อครั้งแรกยังไม่ถือว่าสำเร็จ จะต้องเกิดการซื้อซ้ำจึงจะถือว่าสำเร็จ



โดยให้บริการชำระเงินกรณีพิเศษกับธนาคารกรุงเทพ สาขาที่คุณพอใจ ตามแบบฟอร์มเอกสารที่ " ซี.ซี.ดี. " ส่งมาให้คุณ

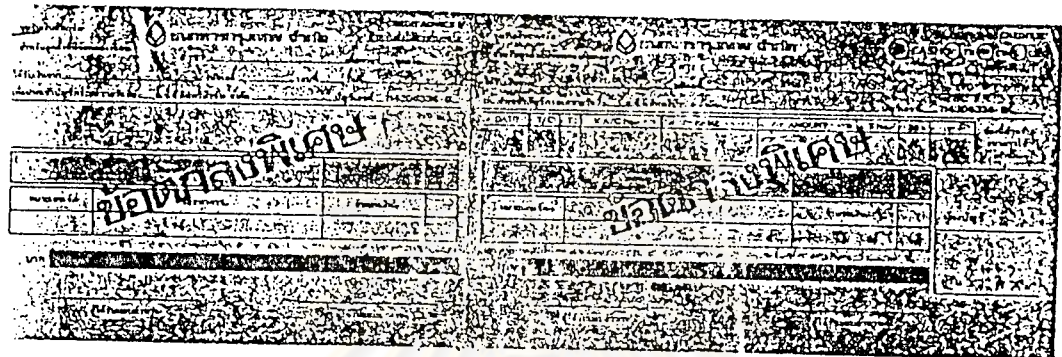
สำหรับเลดีโอบเขตกรุงเทพมหานคร

สิ่งที่คุณได้รับคือ.....เอกสารนำฝาก ๑ ชุด มี ๒ แผ่น ถ้าคุณส่งเอกสาร จะพร้อมรูปถ่ายเอกสารออกให้เป็นการเป็นมา ๕ ฉบับ

วิธีดำเนินการคือ.....ก่อนที่คุณจะไปธนาคารขอให้ตรวจว่าคุณกรอกชื่อ รหัสประจำตัวเลขของคุณ รอบขยายที่คุณต้องการจ่ายเงิน วันที่ส่งเงินและจำนวนเงิน ลงไปทุกฉบับ (ทั้ง ๕ ฉบับ)

คุณจะได้รับเอกสารกลับคืนมาคือ...ใบนำฝากสีชาวลบปีที่ ๓ และฉบับที่ ๔ เอกสารที่คุณ เก็บไว้ ..คือใบนำฝากฉบับที่ ๓

โปรดส่งเอกสารกลับ "ซี.ซี.ดี." คือใบนำฝากฉบับที่ ๔ ซึ่งส่งแก่ทางธนาคารตามบ้านจะพบว่า " ผู้นำฝากส่งคืน บ. ซี.ซี.ดี.เครดิตวิชั่น จำกัด "



ข้อควรระวังเป็นพิเศษ สาขารอธนาคารกรุงเทพ ไม่ก็ถือว่า อยู่ในเขต

กรุงเทพมหานครมี ๕ สาขา ดังนี้ สาขาบางบัวทอง , สาขาประตูน้ำพระอินทร์ , สาขาลาดกระบัง , สาขาสามพรานและสาขาอ้อมน้อย

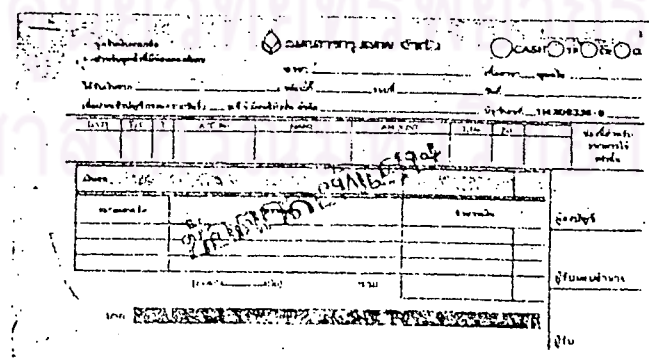
สำหรับเลดีโอบเขตต่างจังหวัด

สิ่งที่คุณได้รับคือ.....เอกสารนำฝาก ๑ ชุด มีสำเนา ๓ ฉบับ

วิธีดำเนินการคือ.....ก่อนที่คุณจะไปธนาคารขอให้ตรวจว่าคุณกรอกชื่อ รหัสประจำตัวเลขของคุณ รอบขยายที่คุณต้องการจ่ายเงิน วันที่ส่งเงินและจำนวนเงิน ลงไปทั้ง ๓ ฉบับ

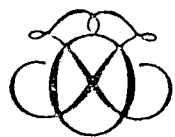
คุณจะได้รับเอกสารกลับคืนมาคือ...ใบนำฝากสีเหลืองฉบับที่ ๒ และฉบับที่ ๓ เอกสารที่คุณ เก็บไว้ ..คือใบนำฝากฉบับที่ ๒

โปรดส่งเอกสารกลับ "ซี.ซี.ดี." คือใบนำฝากฉบับที่ ๓ ซึ่งส่งแก่ทางธนาคารตามบ้านจะพบว่า " ผู้นำฝากส่งคืน บ. ซี.ซี.ดี.เครดิตวิชั่น จำกัด "



หากคุณสะดวกที่จะชำระเงินโดยทางบัญชี โปรดส่งถ่ายใบแบบบริษัท ซี.ซี.ดี.เครดิตวิชั่น จำกัด
ณ. ราชเทวี

Oriflame



บริษัท ออริเฟลม (ไทย) จำกัด

211 ซอยสมสุข สุขุมวิท 71 (คลองตัน) พระโขนง กรุงเทพฯ

โทรศัพท์ : 390-0359, 390-1696, 390-1762, 392-330

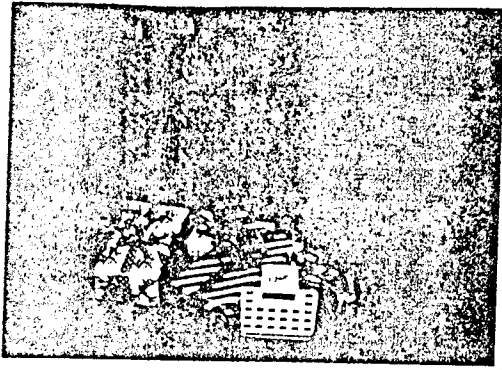
ออริเฟลม...สมุนไพร...บุบกว่าโลก..

(X)

รางวัลสำหรับสมาชิก

ORIFLAME
CHINA LIMITED

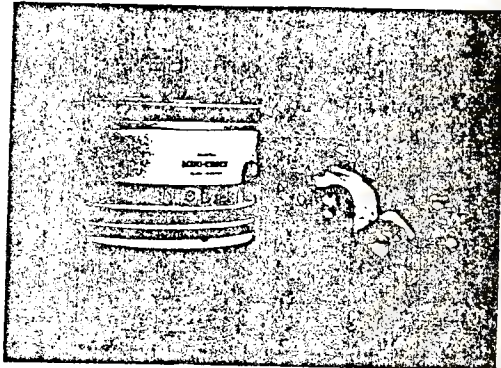
ช่วงรอบส่งชื่อที่ 27-39 (1 ก.ค.-28 ก.ย. 2528)



รางวัลชั้นที่ 1

เครื่องคิดเลขตราออริเฟลม ขนาดกระทัดรัดใช้หามินิเอกสาร์ได้ (ไม่มีจำหน่ายในท้องถิ่น)

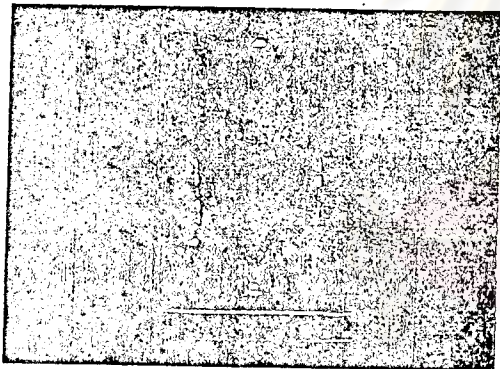
ผู้มีสิทธิ สมาชิกจะต้องมียอดขายขั้นต่ำ 9,000 บาท ระหว่างรอบส่งชื่อที่ 27-39 (1 ก.ค.-28 ก.ย. 2528) เบื้องต้น



รางวัลชั้นที่ 2

หม้อคุ่นไฟฟ้าสารพัดประโยชน์ ยี่ห้อ Imafiflex รุ่น 3200

ผู้มีสิทธิ สมาชิกจะต้องมียอดขายขั้นต่ำ 15,000 บาท ระหว่างรอบส่งชื่อเบื้องต้น นอกจากรางวัลนี้แล้ว บริษัทฯ จะแจกเครื่องคิดเลขตราออริเฟลมฟรี 1 เครื่อง

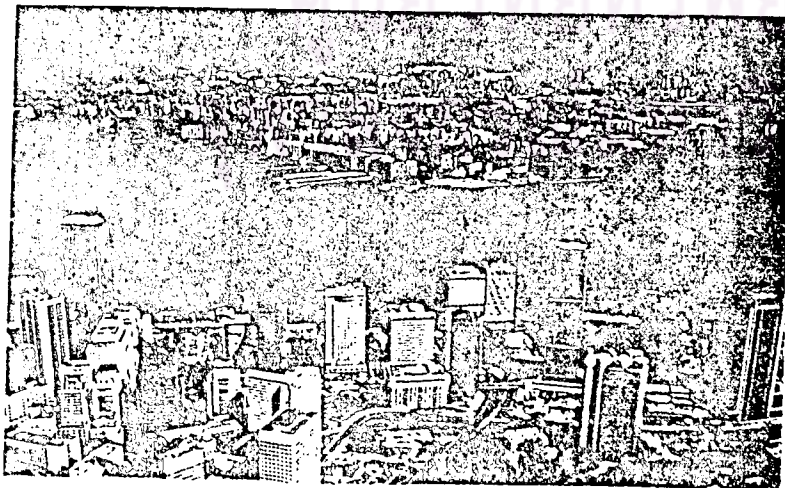


รางวัลชั้นที่ 3

สร้อยทองกำหนัก 1 สลึง

ผู้มีสิทธิ สมาชิกจะต้องมียอดขายขั้นต่ำ 20,000 บาท ระหว่างรอบส่งชื่อเบื้องต้น นอกจากรางวัลนี้แล้ว บริษัทฯ จะแจกเครื่องคิดเลขตราออริเฟลมฟรี 1 เครื่อง

รางวัลระดับสุดยอด (V.I.P.) เทียบช้อกงง 3 คืน 4 วัน เพื่อช้อปปีงหาของขวัญปีใหม่ จาก "Summer Sales"



ผู้มีสิทธิ

สมาชิกซึ่งมียอดขายขั้นต่ำ ไม่ต่ำกว่า 20,000 บาท รางวัลนี้มี 5 ที่ บริษัทฯ จะกีดจากสมาชิกซึ่งมี ยอดขายสูงสุด 5 คนแรกของบริษัทฯ ในกรณีซึ่งผู้ชนะรางวัล ไม่สามารถร่วมเดินทางตามหมายกำหนดการของบริษัทฯ จักถือเป็นการสละสิทธิโดยปริยาย และไม่สามารถโอนรางวัลซึ่งตนชนะให้ผู้อื่นได้

มอบ เครื่องคิดเลขตราออริเฟลม 1 เครื่อง



คติพจน์ของเรา
“ช่วยปวงชนให้ได้ช่วยเหลือผู้อื่น”

ศูนย์วิทยพัทธยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



จัดจำหน่ายโดย

บริษัท คอน-สแตน อินเตอร์สตร์ส (ประเทศไทย) จำกัด

1364 ถนนรามคำแหง คลองตัน กรุงเทพฯ 10250 โทร. 3142770

ข้อเสนอแนะเพื่อการเป็นที่ปรึกษาที่ประสบความสำเร็จ

1. ใช้ผลิตภัณฑ์นูทรี-เมดิคัล ทุกชิ้น - เพื่อให้การขายผลิตภัณฑ์นูทรี-เมดิคัล มีประสิทธิภาพขึ้น คุณจะต้องเป็นสาวนูทรีว! เมื่อคุณได้ใช้ผลิตภัณฑ์ด้วยตัวของคุณเอง คุณจะชอบและพึงใจ แล้วได้ถ่ายทอดความพึงใจและเชื่อใจนี้ต่อไปยังลูกค้าของคุณ
2. รักษาบุคลิก - คุณกำลังทำหน้าที่ขายผลิตภัณฑ์ เพื่อความรู้สึที่ดีขึ้นต่อจิตใจและร่างกาย จึงควรต้องให้มั่นใจว่าคุณดูดี สะอาด สดชื่น และเรียบร้อยอยู่เสมอ
3. ตั้งเป้าหมายของคุณ - ความคิดมีส่วนผลักดันให้ไปสู่ความเป็นจริง ตัวคุณเปรียบเสมือนผลผลิตผลจากความคิดของคุณเอง จึงควรคิดแต่ในเรื่องแง่ดีและส่งเสริมตัวคุณ ตั้งเป้าหมายและมุ่งมั่นที่จะไปให้ถึงเป้าหมายด้วยการ... จดบันทึก พูดถึง และนึกถึงตลอดเวลา คิดเป้าหมายของคุณไว้ในที่ที่เห็นชัด เพื่อเตือนตัวคุณไว้ตลอดเวลาถึงสิ่งที่คุณมุ่งมั่น พยายามทำให้ถึงเป้าหมายนั้นด้วย
4. จัดเวลาของคุณ - ลงวัน-เวลาที่แน่นอนในการทำงานนูทรี-เมดิคัลของคุณ อย่าให้อะไร หรือสิ่งใดโดยเด็ดขาดมาขงกับเวลางานที่คุณจัดไว้
5. จัดการสาธิตหรือการนัดในช่วงเช้า คุณควรนัดลูกค้า หรือจัดสาธิตในระหว่างเวลา 9.00-10.00 น. เพราะทำให้คุณพอมีเวลาอีกมากในวันนั้น เพื่อเตรียมความสำเร็จให้แก่นวันที่ตามมาด้วย
6. เข้าประชุมสม่ำเสมอ - คุณจะได้รับแรงบันดาลใจ รายละเอียด และแรงกระตุ้น จากการประชุม คุณจะได้รับการแบ่งปันความคิดกับคนอื่น ๆ ได้แลกเปลี่ยนและเรียนรู้จากเพื่อน ๆ เหล่านั้น ที่ปรึกษาผู้ประสบความสำเร็จ มักจะไม่ยอมขาดการประชุม
7. คิดแต่นูทรี-เมดิคัล - ไม่ว่าจะไปที่ไหน คุณจะต้องคิดถึงแต่นูทรี-เมดิคัล คิดถึงการขาย การแนะนำ ลูกค้ามีอยู่ทั่วทุกหัวระแหง... ในธนาคาร, ซูเปอร์มาร์เก็ต, ตลาด, ภัตตาคาร, สโมสร และสถานบริการต่าง ๆ
8. แนะนำโอกาสนูทรี-เมดิคัล - บอกกับลูกค้า คนที่คุณรู้จัก และเพื่อน ๆ ถึงสรรพสิ่งดีเลิศที่เขาสามารถผลิตผลิตได้จากนูทรี-เมดิคัล แล้วเชิญเขาเหล่านั้นให้มาร่วมในโอกาสที่ดีเช่นเดียวกับคุณ เมื่อคุณฝึกใครสักคนเท่ากับคุณได้เรียนรู้เทคนิคต่าง ๆ ที่ดีขึ้น เพื่อตัวคุณเองมากขึ้น และการแนะนำที่ปรึกษาใหม่จะช่วยให้การทำงานประสบความสำเร็จยิ่งขึ้นเรื่อย ๆ
9. จงมุ่งมั่น - จงจำไว้ว่าปัญหาต่าง ๆ เป็นเพียงอุปสรรคเท่านั้น จงฝ่าฟันอุปสรรคเหล่านี้ อย่าให้มาหยุดเราไว้ได้ อย่าปล่อยให้ใคร หรืออะไรมาทำให้คุณเสียกำลังใจ จงก้าวต่อไป ต่อไปเรื่อย ๆ ด้วยความมั่นใจ

จงอยู่ด้วยความคิดที่ว่า...

ไม่ว่าจะเป็นไปอย่างไร... ย่อมอยู่ที่การตัดสินใจของฉัน!



การขายแบบสาธิต

การเปิดแสดงสาธิตและทำการขายในบรรยากาศที่เป็นกันเองนั้น สถานที่ที่นิยมมากที่สุดและถือว่าเป็นวิธีที่ทันสมัยได้ผลสำเร็จมักจะเป็นที่บ้าน เพราะความรู้สึกที่คุ้นเคยและสะดวกสบายที่ได้เลือกซื้อของในที่ที่เป็นส่วนตัวย่อมให้ผลประโยชน์หลายทาง และยิ่งถือเสมือนเป็นการร่วมสนุกทั้งของเจ้าภาพของคุณแขกของเธอ และแน่นอนของตัวคุณเองด้วย

เริ่มต้นเสียแต่บัดนี้โดยการนัดหมายทุกคนที่คุณพบ คนในครอบครัว เพื่อนบ้านคนที่คุ้นรู้จัก และคนที่มีการค้าขายให้มาร่วมสังสรรค์กันในช่วงใดช่วงหนึ่ง ไม่ว่าจะเป็น เช้า กลางวัน หรือ เย็น โดยขอให้เธอเหล่านั้นชวนเพื่อนมาด้วย พวกเขาจะช่วยคุณหากคุณขอเรื่อง ในทันทีที่คุณกำหนดวันเปิดสาธิตครั้งแรกของคุณ คุณก็ได้เริ่มธุรกิจนี้อย่างแท้จริงแล้ว ขั้นตอนต่อไปคือ การเตรียมงานให้กับเจ้าภาพของคุณ

1. การเตรียมงานให้กับเจ้าภาพ

ก). การเปิดแสดงสาธิตของคุณจะต้องเป็นกันเองและทุกคน "มีส่วนร่วม" เน้นกับเจ้าภาพของคุณว่า เธอควรเชิญลูกค้าประมาณ 5-6 คนถ้าจะให้ดีก็ไม่ควรเกิน 6 คน (6 คนนับว่าพอดี) นี่เป็นสิ่งสำคัญมาก เพราะจะช่วยให้เธอมั่นใจในการเปิดแสดงสาธิต แม้ว่าจะมีการบอกยกเลิกการมาตามนัดในนาทีสุดท้ายก็ตาม สรุปคือเธออาจมีแขกได้ต่ำกว่า 6 คน แต่ต้องไม่เกิน 8 คน

ข). เหตุผลสำคัญรองลงมาที่คุณควรร่วมรับรู้กับเจ้าภาพของคุณถึงสาเหตุที่เธอไม่ควรมียูกค้าเกิน 8 คนนั่นก็คือ หากเธอมีลูกค้าเกิน 8 คน เธอจะไม่มีเวลาพอสำหรับการเอาใจใส่ต่อปัญหาของลูกค้าเป็นรายตัว ซึ่งทำให้ทั้งคุณและเธอไม่ได้ผลประโยชน์เท่าที่ควรได้ ดังนั้นถ้าเจ้าภาพของคุณหาแขกได้ถึง 10 คน หรือมากกว่านั้น คุณควรแนะนำเธอให้แสดงแยกเป็น 2 ครั้ง รับรองได้ว่า คุณจะได้รับการสั่งซื้อที่มากขึ้น ผลประโยชน์ของเจ้าภาพของคุณจะมากขึ้นด้วย และคุณเองยังสามารถเอาใจใส่และบริการลูกค้าทุกคนได้ทั่วถึงด้วย

ค). แนะนำเธอให้สอบถามและขอคำยืนยันที่จะมาตามนัดของลูกค้าแต่ละคน เพื่อที่ว่าเมื่อมีคนขาด เธอจะได้สามารถหากคนมาแทนได้ทัน

ง). ให้เธอสอบถามและขอคำยืนยันที่จะมาตามนัดของลูกค้าแต่ละคนก่อนจัดแสดง 1 วัน เพราะหากลูกค้าคนใดขอยกเลิกนัด เธอจะได้มีเวลาขอให้ลูกค้าคนอื่นชวนเพื่อนหรือคนรู้จักมาด้วยได้

2. เชิญใครบ้าง

ก). เพื่อน,ญาติ,เพื่อนบ้าน และเพื่อน ๆ ของคนเหล่านั้น รวมทั้งคนที่คุ้นรู้จัก

ข). หารายชื่อจากสมุดโทรศัพท์ สโมสรร จะทำให้คุณได้รายชื่อมากขึ้น

ค). "มาอย่างกันเอง" ความรู้สึกคุ้นเคยที่แสดงให้เห็นถึงความพิเศษสุด

3. สารระของงาน

ก). การแนะนำ "นูทรี-เมดิคัล"

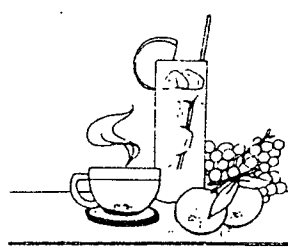
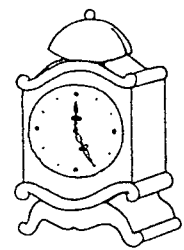
ข). ชุดถนอมผิว นูทรี-เมดิคัล และ สารีคการแต่งหน้า

ค). การแนะนำถึงผลประโยชน์ของการถนอมผิว

ง). การลืมนานเกี่ยวกับความงาม

4. สถานที่ที่จัดงาน

- ก). รอบ ๆ โต๊ะอาหาร
- ข). รอบ ๆ โต๊ะรับแขก
- ค). ในห้องนั่งเล่น
- ง). ในจุดที่ "รโหฐาน" ที่คุณสามารถแยกลูกค้าแต่ละคนจากโต๊ะที่ทำสารพัด เพื่อวิเคราะห์ปัญหาเฉพาะตัว และรับการสั่งซื้อของเธอแต่ละคนได้



5. เวลาที่จัด

เช้า บ่าย หรือ เย็น - ทุกช่วงที่คุณเห็นว่าเหมาะสม

6. ระยะเวลา

จัดให้เร็ว และง่าย โดยให้เสร็จสิ้นภายใน 1 ½ ถึง 2 ชั่วโมง อย่างมากกว่านั้น งานที่จัดนานเกินไปอาจทำให้ผู้ร่วมงานเบื่อ และไม่สนใจจะมาอีกในครั้งต่อไป

7. เครื่องดื่ม

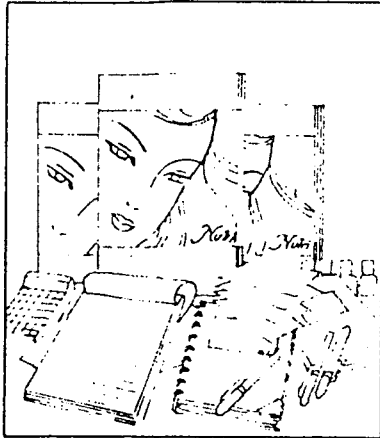
กาแฟ ชา หรือน้ำผลไม้ เท่านั้นก็พอเพียงไม่ทำให้งานของคุณเสีย หากเป็นตอนช่วงเช้าก็ควรเสิร์ฟก่อนงาน ช่วงเย็นให้เสิร์ฟหลังงาน



8. อื่นๆ

เมื่อมีการแสดงสารคดีที่ต้องใช้นางแบบ ให้นางแบบหันหน้าเข้าหาแสงสว่าง





เครื่องมือทำการขายของคุณ

อุปกรณ์ช่วยการขาย และเอกสาร

บัดนี้คุณกำลังดำเนินธุรกิจของคุณเอง และมีเอกสารจาก นูทรี-เมดิคัล ที่จะไปแสดงและใช้ในงานของคุณ ดังนั้นสิ่งที่สำคัญที่สุดคือ คุณจะต้องการกรอก ชื่อ ที่อยู่ ของคุณอย่างชัดเจนลงในเอกสารทุกชิ้นที่ใช้ เอกสารเหล่านี้จะช่วยคุณให้มีรายได้มากขึ้น และมีการสั่งซื้อซ้ำเพิ่มขึ้น (ลูก ๆ ของคุณจะรู้สึกยินดีที่ได้ช่วยคุณจัดส่งเอกสารเหล่านี้) ถามผู้ที่แนะนำคุณ หรือ โดเรคเตอร์ของคุณ ถึงวิธีใช้อุปกรณ์ช่วยการขาย คู่มือ ของขวัญสำหรับเจ้าภาพ และอื่น ๆ สิ่งเหล่านี้จะมีการเปลี่ยนแปลงบ้างเป็นครั้งคราว.

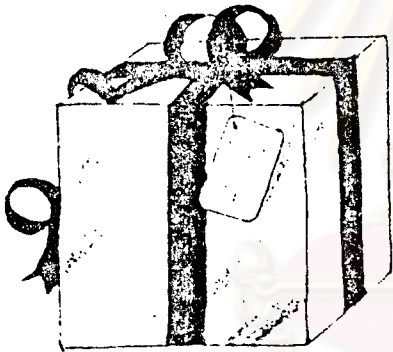
1. เอกสารที่ต้องใช้ในการแสดงสาธิต

- แคตตาล็อก นูทรี-เมดิคัล
แคตตาล็อกแสนสวยนี้เสมือนเคาท์เตอร์โชว์ผลิตภัณฑ์ของนูทรี-เมดิคัล ซึ่งที่ปรึกษาความงามใหม่ของคุณ อาจจะยังมีไม่พร้อม ขณะที่คุณกำลังแสดงผลิตภัณฑ์สาธิตให้กับลูกค้าคนหนึ่ง คุณก็สามารถให้ลูกค้าอีกคนอ่านรายละเอียดจากแคตตาล็อกนี้ได้ แคตตาล็อกนี้เพื่อจุดประสงค์ 2 ประการคือ 1. ช่วยความจำของลูกค้าในผลิตภัณฑ์ที่คุณสาธิต และ 2. แนะนำผลิตภัณฑ์ชิ้นอื่น ๆ ที่คุณยังไม่อาจแนะนำได้เองในช่วงนั้น ทั้ง 2 ข้อ จะช่วยสร้างความสนใจให้ลูกค้าสั่งซื้อ
- โบแนะนำการเลือกผลิตภัณฑ์
เพื่อดึงความสนใจของลูกค้าให้อยู่ในการแสดงตลอดงาน และให้เธอได้ภาครื่องหมายลงในชิ้นที่เธอสนใจจะสั่งซื้อ
- สมุดสั่งซื้อลูกค้า
บันทึกการสั่งซื้อลูกค้าแต่ละคน โบแรกสำหรับลูกค้า สำเนาที่สอง คุณเก็บไว้เป็นหลักฐาน โบสั่งซื้อนี้ จะช่วยคุณในการขายครั้งต่อ ๆ ไป
- โบปลิวราคาพิเศษ
โบปลิวนี้จะช่วยให้คุณขายแทนอย่างได้ผล ลูกค้าจะทราบถึงรายการผลิตภัณฑ์ราคาพิเศษในแต่ละเดือน

2. เอกสารทောင်းแนะนำ

- แผนงานเพื่อผลกำไร สรุปรายละเอียดของระบบการตลาดที่น่าตื่นเต้นอย่างไม่มีใครเหมือนของนูทรี-เมดิคัล
 - ใบสัญญาาระหว่างที่ปรึกษาและบริษัทฯ สำหรับให้ที่ปรึกษาความงามใหม่ที่คุณแนะนำ กรอกรายละเอียดและสั่งซื้อ
 - ข่าวนูทรี ข่าวสารประจำเดือน ในแวดวงของข่าวนูทรีฯ ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ รายการรางวัลเร่งแนะนำและรางวัลการขาย เพื่อสนับสนุนให้คุณและที่ปรึกษาใหม่ประสบความสำเร็จ
- ข้อควรจำ ให้แน่ใจว่าคุณได้กรอกชื่อ ที่อยู่ และหมายเลขโทรศัพท์ลงในเอกสารทุกชิ้น

หมายเหตุ เอกสารทุกชนิด คุณสามารถสั่งซื้อได้ในรายการผลิตภัณฑ์ราคาสุทธิจากบริษัทฯ



ของขวัญเจ้าภาพ และของขวัญชิงโชค

ที่ปรึกษาความงามและดีเรคเตอร์หลายคนพบว่าการจับรางวัลเป็นวิธีที่ได้ผลมากในการจัดแสดงสาริต อย่างไรก็ตามของที่เอามาจับรางวัลไม่ควรมีราคาแพงมาก เหมาะมากที่จะใช้ลิปสติกหรือแป้งหอมโรยตัว โดยอย่างหนึ่งซึ่งควรห่อเป็นของขวัญ สั่งซื้อผลิตภัณฑ์ของขวัญเจ้าภาพที่บริษัทเสนอให้ในราคาสุทธิเป็นประจำทุกเดือน คุณจะซื้อได้ในราคาถูก

ขณะที่คุณส่งใบแนะนำการเลือกผลิตภัณฑ์ พร้อมดินสอให้กับลูกค้าขอ ให้เธอกรอกชื่อที่อยู่และหมายเลขโทรศัพท์ของเธอลงไปด้วย บอกเธอว่า ที่คุณต้องการรายละเอียดเหล่านี้เพื่อใช้ใบแนะนำการเลือกผลิตภัณฑ์เป็นบัตรจับรางวัลด้วย ซึ่งคุณจะจับรางวัลหลังจากเธอกรอกใบสั่งซื้อแล้วเมื่อเสร็จสิ้นการสาริต หากลูกค้ายังกำลังตัดสินใจซื้ออยู่ใช้ "ของขวัญชิงโชค" กระตุ้นให้เธอกรอกการสั่งซื้อ

สำหรับเจ้าภาพ อธิบายถึงหลักการต่าง ๆ ที่ว่า เมื่อเธอขึ้นความประสงค์ จะจัดการแสดงสาริตเธอก็มีสิทธิ์ที่จะได้รับผลิตภัณฑ์ที่มีการรับประกัน คุณภาพของนูทรี-เมดิคัล ซึ่งคุณควรแน่ใจว่าได้ชี้ให้เธอเห็นแล้วว่ายิ่งเธอขายได้มากเท่าไร จัดแสดงสาริตมากครั้งขึ้นเท่าใด ก็จะได้ผลิตภัณฑ์ของนูทรี-เมดิคัลฟรีมากขึ้นเท่านั้น บัดนี้ คุณและเธอได้ร่วมธุรกิจกันแล้ว

ข้อแนะนำในการแต่งหน้า

1. รักษาผลิตภัณฑ์และของตัวอย่างทุกชิ้นให้สะอาดอยู่เสมอ ให้แน่ใจว่า แผ่นที่รองใต้ผ้ายังอยู่ที่เดิมทั้งปากขวดและฝานั้นสะอาดดี
2. เมื่อเปิดการแสดงสาริตให้วางผลิตภัณฑ์รวมไว้ด้วยกัน ไม่ว่าจะครีมล้างหน้า มอยส์เจอร์ไรเซอร์ และ อาย ออยล์ จักช่วยให้เป็นกลุ่มเป็นหมวดคุณจะได้ทราบว่าจะของชิ้นไหนอยู่ตรงไหน
3. อย่าทิ้งโบพายป้ายครีมคาไว้ในกระปุก เมื่อป้ายครีมลงบนผิวแล้วให้เช็ดให้สะอาดหรือใช้โบพายอันใหม่
4. ระวังรักษาความสะอาดของฝาจากผลิตภัณฑ์ ผ้าเช็ดหน้าและผ้าโพกผมที่ใช้ในการสาริตแต่งหน้าให้สะอาดอยู่เสมอ
5. เมื่อจะแสดงวิธีใช้ สกิน เฟรช ใช้สำลิจูบน้ำแล้วบีบให้หมาด ๆ ก่อนจูบสกิน เฟรช เพื่อที่จะทำให้สกิน เฟรช เจือจางลงและใช้ได้กับผิวบอบบาง อย่างจูบสกิน เฟรช ล้วน ๆ เพราะจะเป็นการเสี่ยของโดยเปล่าประโยชน์ และอย่าผสมน้ำลงไปสกิน เฟรช อย่างเด็ดขาด
6. เมื่อสาริตการใช้นูทรี-มอยส์เจอร์ไรเซอร์ ไปแล้ว ระหว่างที่รอให้เนื้อครีมซึมซาบลงสู่ผิวควรพูดถึง อาย ออยล์ ย้ำว่า อาย ออยล์ นี้ ใช้เพียงครั้งหยดก็เพียงพอสำหรับผิวที่บอบบางบริเวณดวงตา จากนั้นจึงสาริตวิธีใช้ครีมรองพื้น

7. ใช้ฟองน้ำที่ชุบน้ำพอมืด ๆ ในการทาครีมรองพื้น เพื่อช่วยให้ทาครีมได้เรียบและดูเป็นธรรมชาติ จากนั้นทำความสะอาดฟองน้ำด้วยยาฆ่าเชื้อโรคล้างด้วยน้ำสะอาด บีบให้แห้งและผึ่งแดดไว้
8. ฝึกการใช้กระดาษเช็ดหน้า เช็ดครีมออกจากหน้าลูกค้า รู้วิธีทาอายแชโดว์แบบแต่ง, อายไลท์-เตอร์, ลิปสติก, มาสคาร่า, ดินสอเขียนคิ้ว และอายแชโดว์แบบฝุ่น ให้เชี่ยวชาญ
9. หลังจากสาริตครีมรองพื้นไปแล้วให้พูดถึง นูทรี ริช ออยล์ แล้วตามด้วยเรื่องราวของฮันซ่า ช่วงนี้จะเปิดว่างให้ครีมรองพื้นเนียนแนบกับผิวและพร้อมที่จะลงชุดแต่งหน้า



10. หลังจากทำสิ่งเหล่านี้แล้ว เช่น ครีمرองพื้น, รูจ และอายแชโดว์แบบแต่ง ให้ตะแคงโบหน้าด้วยแป้งฝุ่น ไม่ต้องเกรงว่าจะใช้มากเกินไป เพราะคุณสามารถใช้สำลิจุดส่วนที่เกินออกไปได้
11. โปรดจำไว้ว่า หลังจากการสาริตแล้ว ให้นำแบบบอกให้ลูกค้าทราบถึงประสิทธิภาพของชุดแต่งหน้าชุดนี้ ความรู้สึกที่นางแบบได้รับ จะทำให้ลูกค้าคล้อยตาม.
12. เช็ดปลายนิ้วทุกครั้งเมื่อใช้ผลิตภัณฑ์แต่ละอย่าง เพื่อที่สีสันจะได้ไม่ผสมปนเปกัน
13. ควรระวังอย่าไว้เล็บยาวเกินไป และควรตัดให้พอดีด้วย
14. ควรแต่งกายและแต่งหน้าให้ดูดี ผลิตภัณฑ์ของนูทรี-เมคัลส์ ล้วนให้กลิ่นหอม และความพึงพอใจที่จะทำให้ลูกค้าต้องซื้อติดเป็นนิสัย
15. หากคุณมีผมยาวก็ควรรวบเสียเพื่อที่จะได้ไม่ปลิวถูกโบหน้านางแบบ

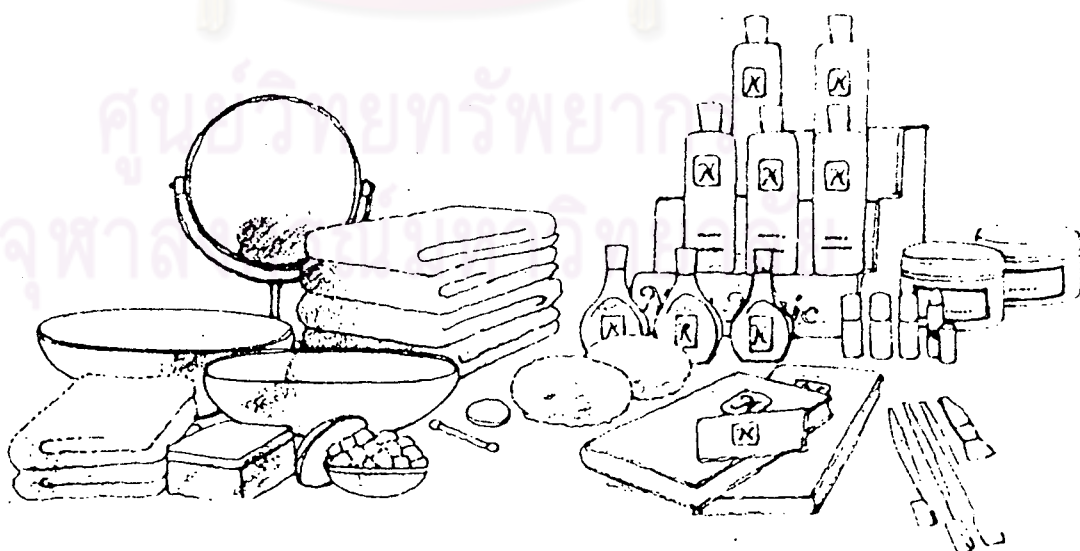
ข้อควรจำ

- ล้างมือให้สะอาดก่อนแต่งหน้า
- ให้นำแบบนั่งในที่ที่มีแสงสว่างพอ
- รวบผมนางแบบทั้งหมดขึ้นไว้หรือไปข้างหลังโดยไม่ทำให้ผมเธอเสียทรง
- สวมผ้าคลุมไหล่ให้เธอด้วย (ผูกข้างหลัง) เสื้อผ้าจะได้ไม่เลอะ
- อธิบายถึงสิ่งต่อไปนี้
 - จะได้อะไรจากผลิตภัณฑ์แต่ละชิ้น
 - วิธีใช้ผลิตภัณฑ์แต่ละชิ้น
 - ทำไมจึงต้องใช้ผลิตภัณฑ์ชิ้นนั้น ๆ

- | | | |
|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> -สร้างบรรยากาศให้นางแบบและลูกค้าเกิดความอยากหรืออยากเห็นว่ามีอะไรบ้างที่เหมาะสมกับผิวของเธอ -ชักจูงใจให้นางแบบและลูกค้าตามปัญหาที่อยากรู้ -ใช้คำพูดให้ถูกต้อง ประโยคบางประโยคอาจทำให้ความเข้าใจไขว้เขว -อย่าให้นางแบบนั่งหันหลังให้แสงโดยเด็ดขาด หากจำเป็นก็ขอให้เจ้าภาพจัดม่านมาปิดบังแสงเสีย -อย่ายืนข้างหลังนางแบบ ควรยืนข้าง ๆ เธอเพื่อที่เธอจะสามารถหันมาหาคุณได้ | <ul style="list-style-type: none"> -อย่าทำอะไรตรงหน้านางแบบ เพราะจะทำให้ลูกค้ามองการสาธิตไม่ถนัด -อย่าเดินผ่านไปผ่านมาหน้านางแบบ หากต้องการหยิบผลิตภัณฑ์ขึ้นใจ ควรอ้อมไปหยิบด้านหลังนางแบบ -ระหว่างแต่งหน้า เช่นการใช้มาสคาร่าหรือลิปสติก อย่าถือผลิตภัณฑ์อีกอย่างไว้ในมือขณะที่อีกมือหนึ่งใช้อีกอย่างหนึ่งอยู่ -อย่าให้มีน้ำหกเลอะเทอะ เมื่อใช้ผลิตภัณฑ์ขึ้นใจแล้วให้ปิดฝาให้แน่น | <ul style="list-style-type: none"> -ทั้งวัยรุ่น ผู้สูงอายุ และผู้ที่ไม่เคยใช้เครื่องสำอาง จะต้องได้รับการปฏิบัติอย่างเอาใจใส่ การปฏิเสธการกระทำที่หนักมือ ย่อมทำให้เธอเหล่านี้เข็ดขยาด -ขณะแต่งหน้านางแบบให้ยืนอยู่กับที่ หากคุณถนัดขวาให้ยืนอยู่ฝั่งขวาของนางแบบค่อย ๆ จับหน้าเธอให้พลิกมาหาคุณ ลูกค้าจะได้เห็นด้วยว่า คุณทำอะไรไปบ้าง เมื่อแสดงวิธีใช้ครีมล้างหน้า และนุทรี มอยส์เจอร์ไรเซอร์ ให้ยืนอยู่ข้างหลังนางแบบ |
|--|--|--|

สิ่งที่ต้องมีในการแสดงสาธิต

- เอกสารทุกชิ้นที่มีชื่อ ที่อยู่ และหมายเลขโทรศัพท์ของคุณอยู่พร้อม
- ผ้าปูโต๊ะขนาดเหมาะกับโต๊ะ หากเป็นไปได้ควรมีแผ่นพลาสติกรองใต้ผ้าปูโต๊ะอีกทีเพื่อกันโต๊ะเลอะเทอะ
- สิ่งที่ช่วยตกแต่งการโชว์ผลิตภัณฑ์ และกล่องที่จัดระดับสูงต่ำ เพื่อวางโชว์ผลิตภัณฑ์
- ผ้าเช็ดหน้า สำลี โบกยาบป้ายครีม ฟองน้ำ ผ้าโพกผม หรือคลิปปิดผม
- สำลีม้วนปลายไม้ไว้พร้อม เพื่อเตรียมไว้ใช้เช็ดมาสคาร่าที่เลอะเทอะ
- ผ้าเช็ดหน้าขนาด 5" x 5" แนะนำลูกค้าให้ใช้ผ้าชุบน้ำอุ่นหมาด ๆ เช็ดหน้า เมื่อทำเองที่บ้าน วิธีนี้จะช่วยกระตุ้นการหมุนเวียนของโลหิต บนใบหน้า
- ภาชนะสำหรับใส่น้ำ 2 ใบ
- กระปุกใส่สำลี (หรือกล่อง)
- กล่องใส่โบกยาบป้ายครีมที่ยังไม่ได้ใช้



การดำเนินการสาธิต

เพื่อให้ได้ผล พยายาม
ครอบคลุมให้ทั่วถึง สิ่งเหล่านี้

1. ให้เจ้าภาพแนะนำคุณกับลูกค้า
“ดิฉันมีความยินดีที่จะขอแนะนำ
คุณ...ให้คุณรู้จัก ดิฉันเชิญเธอ
มาเพื่อให้จัดแสดงผลผลิตภัณฑ์ของ
เธอแก่พวกเรา”
2. ขอบคุณเจ้าภาพ ในการชักนำ
คุณให้มีส่วนร่วมในการแสดง
ผลิตภัณฑ์กับกลุ่มลูกค้าของเธอ
3. มอบของขวัญให้เจ้าภาพ
4. กล่าวต้อนรับ...
“ดิฉันรู้สึกดีใจมากที่คุณทุกคน
ให้เกียรติมาชมการแสดงผลิต
ภัณฑ์ นูทรี-เมติกส์ อันทรงคุณ
ภาพและมีคุณสมบัติในการถนอม
ผิวอย่างดียิ่งนี้ ดิฉันแน่ใจว่าคุณ
ทุกคนจะต้องชอบเรื่องราวที่ได้
รับทราบในวันนี้ค่ะ”
5. เรื่องราวเกี่ยวกับอะไร ?
“ดิฉันคือที่ปรึกษาความงาม
นูทรี-เมติกส์

- นั่นหมายถึงว่าดิฉันเป็นผู้ใช้ผลิต
ภัณฑ์นูทรี-เมติกส์ ทั้งชุดถนอม
ผิวและชุดแต่งหน้า ที่ช่วยให้ผิว
พรรณของดิฉันดูสดชื่นอ่อนเยาว์”
6. เวลาเลือกซื้อ
“คุณจะลองใช้ผลิตภัณฑ์ชิ้นใด
ก็ได้ ดิฉันจะคอยช่วยเหลือคุณ
และดิฉันจะคอยดูแลเอาใจใส่คุณ
เป็นอย่างดี”
 7. ส่งรายการผลิตภัณฑ์พร้อมดินสอ
ให้แก่ลูกค้า แล้วกล่าวว่า
“กรุณาเขียนชื่อ ที่อยู่ และหมายเลข
โทรศัพท์ของคุณส่งที่ด้าน
หลังของใบแนะนำการเลือก
ผลิตภัณฑ์ ใบนี้จะนำมาจับสลาก
ในตอนปิดงาน วันนี้เมื่อดิฉันรับ
ใบสั่งซื้อจากคุณ”
 8. “คุณจะเห็นว่ามีช่องสี่เหลี่ยม
3 ช่อง อยู่ที่ด้านหลังของรายการ
แนะนำ ช่องแรกระบุไว้ว่า
“สนใจชมการสาธิต นูทรี-เมติกส์”
ขอให้คุณกาเครื่องหมายลงใน
ช่องนี้ เพราะดิฉันแน่ใจว่าเพื่อน ๆ

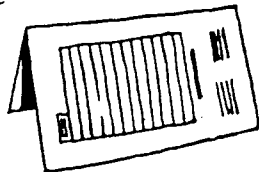
ของคุณจะต้องพอใจที่จะได้รับ
ทราบเกี่ยวกับ นูทรี เมติกส์ และ
จะสนุกสานกับงานแบบกันเอง
นี้ของเรา”

9. ช่องที่สองระบุไว้ว่า “สนใจขอคำ
แนะนำความงามส่วนตัว” หมายถึงว่า
หากคุณหรือเพื่อนปรารถนา
จะได้รับคำแนะนำความงามเป็น
การส่วนตัวแล้ว ดิฉันจะไปพบ
และบริการค่ะ กายข้อนี้ นะคะ ถ้า
ต้องการ”
10. ช่องที่สามระบุไว้ว่า “สนใจเป็นที่
ปรึกษาความงาม” นูทรี-เมติกส์
เป็นธุรกิจที่ผลิตผลิตภัณฑ์สุด
และเหมาะกับแม่บ้านที่อยากใช้
เวลาว่าง คุณจะได้พบว่าคุณมี
คุณค่าเพิ่มขึ้น เมื่อจบงานดิฉัน
จะสอบถามคุณว่ามีใครบ้างที่
ปรารถนาจะร่วมในธุรกิจที่เต็ม
ไปด้วยความสนุกเพลิดเพลิน
ของเราบ้าง”

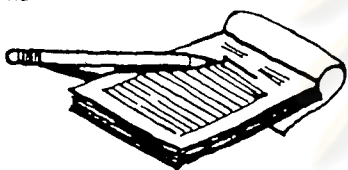


จบการแสดงสาธิต

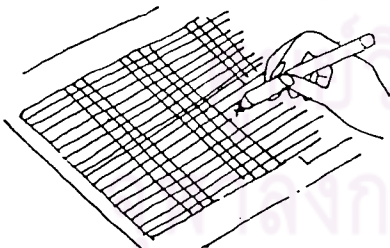
“หลังจากได้รับทราบและเห็นกับตาถึงความมหัศจรรย์ของผลิตภัณฑ์นี้แล้ว ดิฉันแน่ใจว่าคุณจะเริ่มใช้นูทรี-เมติกส์ ตั้งแต่วันนี้ ดิฉันจะคอยบริการจนคุณพอใจ คุณเพียงแต่จ่ายเงินมัดจำไว้ก่อน ที่เหลือชำระมาในสองชำระเงินนี้ (มีชื่อ เจ้าภาพที่หน้าของ) ไปก่อนวันที่จะได้รับของ หรือ ถ้าสะดวกคุณ จะชำระทั้งหมดเดี๋ยวนี้ด้วยเงินสดหรือเช็คก็ได้ค่ะ”



เก็บบันทึกการขาย พร้อมกับกล่าวว่า “หวังว่าคุณคงได้กาเครื่องหมายลงในสิ่งที่ต้องการแล้ว ตอนนี้ดิฉันจะวิเคราะห์ผิวให้คุณแต่ละคนพร้อมกับคำแนะนำที่ถูกต้องค่ะ”

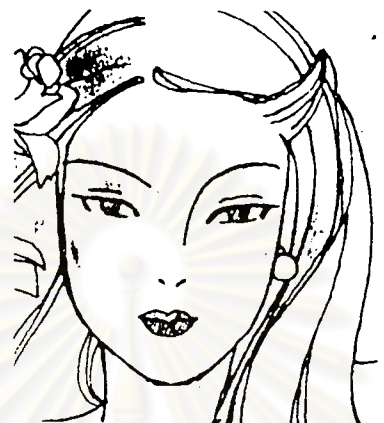


เดินไปหาลูกค้าคนแรกก่อน (ให้เจ้าภาพขอ คำสั่งซื้อและแสดงแคตตาล็อกและใบปลิวแก่ลูกค้าคนอื่น ๆ) เพื่อสอบถามวันนัดหมายที่คุณจะพบเธอและเพื่อนในงานแสดงครั้งต่อไป เริ่มพูดว่า “คุณ...คะ คุณกำลังในสี่เหลี่ยมช่องแรกแล้วหรือยังคะ” ให้คำแนะนำเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ที่เธอสนใจ และเมื่อเห็นว่าเธอเป็นที่ปรึกษาความงามได้ ให้พูดว่า

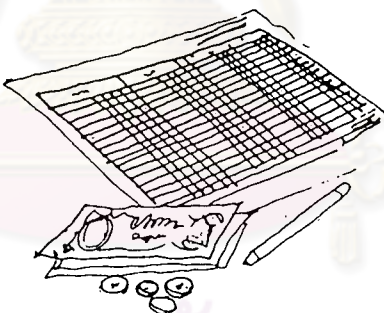


“ดิฉันมองคุณอยู่นานทีเดียวและสังเกตได้ว่า คุณจะเป็นที่ปรึกษาความงามที่ดีได้แน่ ๆ” หากเธอสนใจ นัดวันสัมภาษณ์ถึงโอกาสของ นูทรี-เมติกส์บอกเธอว่า “หากคุณปรารถนาจะเป็นที่ปรึกษาความงาม คุณจะ ต้องจัดสถิติกับเพื่อน ๆ ดังเหล่านี้จะฝึก

คุณ” คุณสามารถขยายความแก่เธอได้อีก และกำหนดวันให้เธอ จากนั้น.... สัปดาห์ผิวของเธอ แนะนำสิ่งที่ใช้เป็นชุดให้เธอเลือกสี และกล่าวว่า “คุณจะสั่งซื้อเพียงบางชิ้นก็ได้ค่ะ ที่เหลือคุณภาที่คุณอยากจะได้ไว้ แล้วดิฉันจะกลับมาเยี่ยมหรือโทรมารับคำสั่งซื้อจากคุณทีหลัง”



เขียนยอดเงินชำระ กรอกจำนวนที่เธอชำระและเงินค้างชำระ เช่นชื่อคุณลงในรายการผลิตภัณฑ์ แล้วอย่าลืมให้ลูกค้าเซ็นด้วย “ขอบคุณค่ะ ดิฉันจะโทรหาคุณและนัดวันที่จะคุยกันถึงเรื่องที่คุณสั่งซื้ออีกครั้งนะคะ”

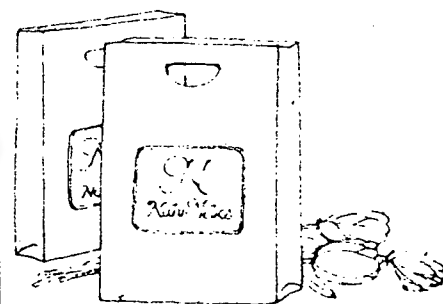


“นัดครั้งต่อไป ดิฉันจะคุยกับคุณหลายเรื่อง รวบรวมจะทำให้คุณประสบความสำเร็จกับธุรกิจของบริษัท” หรือ กับลูกค้าแต่ละคนจนครบ สร้างความสนิทสนมโดยอย่าให้รู้สึกว่าคุณจะขอรบ แต่เฉพาะการสั่งซื้อ การทำเช่นนี้ให้ผลคุ้มค่า ดังปรัชญาของบริษัทที่ว่า “ช่วยปวงชนให้ได้ช่วยเหลือผู้อื่น” คุณสามารถสร้างความรู้สึกนี้แก่ลูกค้าทุกคนได้ คุณกำลังขายตัวคุณเองด้วย ดังนั้นสิ่งนี้จึงมีความสำคัญมากกับการขายของคุณ

หากจะมีการจับรางวัล โดยใช้รางวัลชิงโชค ให้แจกใบสั่งซื้อหลังจากที่คุณรวบรวมรายการแนะนำ การเลือกผลิตภัณฑ์เรียบร้อยแล้ว และเมื่อมอบรางวัล ควรกล่าวว่า “ยินดีด้วยค่ะคุณ...คุณคือผู้โชคดีในวันนี้ค่ะ” หากคุณให้เป็งหอมรอยตัวเป็นรางวัล ก็เป็นการดีที่จะโฆษณาชุดน้ำหอมที่เข้าชุดกันนั้นไปด้วย พร้อมกับนัดการจัดสถิติครั้งต่อไป



หากลูกค้าชำระเงินค้างชำระให้กับเจ้าภาพที่ชำระเงินให้เธอด้วย เมื่อชำระเงินครบแล้ว ให้คัดชื่อออกได้ อย่าลืมว่าคุณเป็นนักธุรกิจและต้องแบ่งเวลาเพื่อหาที่ปรึกษาใหม่ อย่ามองข้ามเจ้าภาพของคุณเพราะเธอทำงานร่วมกับคุณมา จะเป็นการดีหากวันจัดงานครั้งต่อไปตรงกับวันส่งของ เพราะให้ทั้งประโยชน์ในการขายและความสะดวกสบาย



ปิดงานให้ประทับใจ “นี่ก็ได้เวลาที่เราจะต้องจากกันแล้ว...พบกันใหม่นะคะ” กล่าวกับเจ้าภาพว่า “ขอบคุณค่ะที่เชิญดิฉันมาร่วมงาน” พูดกับลูกค้าว่า “ขอบคุณที่ให้เกียรติมาร่วมงานคิดว่าวันนี้คุณคงได้รับความสนุกสนานเช่นกัน ดิฉันจะติดต่อกับคุณเสมอ และจะคอยดูแลเอาใจใส่ผิวของคุณด้วย นูทรี-เมติกส์ ยินดีที่ได้สนทนากับคุณในวันนี้” “สวัสดิ์ค่ะ”

การแนะนำ

ในฐานะเป็นที่ปรึกษา คุณมีโอกาที่จะแนะนำผู้อื่น ๆ มาสู่การเป็นที่ปรึกษา คนใหม่อันเป็นการเพิ่มรายได้ของคุณอีกทางหนึ่ง

เมื่อคุณแนะนำที่ปรึกษา ใหม่ คุณจะได้รับของขวัญเร่งแนะนำ (บริษัทเสนอให้แตกต่างกันไปในแต่ละเดือน) และยังได้รับเปอร์เซ็นต์ขายเพิ่มพิเศษจากยอดขายของที่ปรึกษา ที่คุณแนะนำอีกด้วย (ดูรายละเอียดใน แผนงานเพื่อผลกำไร)

ยิ่งคุณแนะนำที่ปรึกษา มากเท่าไร โอกาสที่คุณจะได้รับรายได้เพิ่มขึ้น แล้วเลื่อนขึ้นสู่การเป็นไคเรคเตอร์ก็จะมีมากขึ้น คุณแนะนำได้ยิ่งมากยิ่งดี ไม่มีจำกัด

วิธีการเริ่มต้นที่ดี

จัดทำรายชื่อของผู้ที่คุณคิดว่าจะแนะนำเป็นที่ปรึกษาได้จากสถานที่เหล่านี้

1. โรงเรียน โรงพยาบาล สโมสร สมาคมต่าง ๆ เช่น สมาคมแม่บ้านทหารอากาศ สมาคมแม่บ้านทหารบก สมาคมแม่บ้านตำรวจ สมาคมแม่บ้านทหารผ่านศึก
2. เพื่อนบ้าน เพื่อนนักเรียนญาติพี่น้อง เพื่อนคุณแม่
3. บุคคลที่คุณติดต่อธุรกิจด้วย
4. นายไปรษณีย์
5. พี่นฟูสมุดบันทึกเก่า ๆ เช่น สมุดบันทึกเมื่อสมัยเป็นนักเรียน เพื่อนจากที่ทำงานแห่งแรก เป็นต้น

เงินรายได้ไม่จำกัด



ของรางวัลต่างๆ

ท่องเที่ยววันหยุด



ท่องเที่ยวต่างประเทศ

ใช้รถยนต์ของบริษัท



สำเนาต่างประเทศ



วิธีการแนะนำ

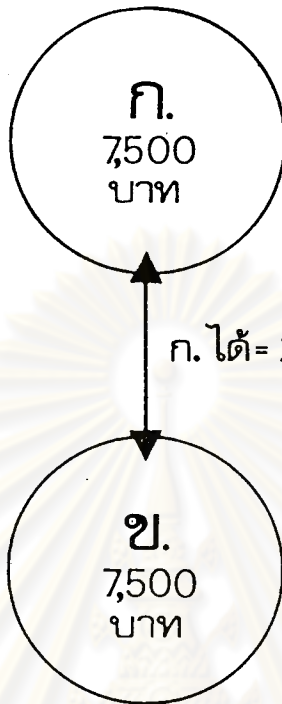
เอกสารที่ต้องเตรียม

1. แคตตาล็อก
2. แผนงานเพื่อผลกำไร
3. ข่าวนูทรี

ลำดับขั้นในการอธิบาย

1. ทือแคตตาล็อก และอธิบาย ดังนี้
 - เครื่องสำอางชนิดนี้ชื่อ นูทรี-เมติกส์ จัดจำหน่ายโดยบริษัท คอน-สแตน อินดัสตรีส์ (ประเทศไทย) จำกัด
 - บริษัท คอน-สแตน ตั้งมาแล้ว 30 กว่าปี มีสาขามากกว่า 15 ประเทศทั่วโลก แต่เพิ่งเข้ามาในประเทศไทยเมื่อเดือน มีนาคม 2525 นี้เอง
 - เครื่องสำอาง นูทรี-เมติกส์ เป็นที่ยอมรับว่าเป็นเครื่องสำอางชนิดแรกของโลกที่ผลิตขึ้น โดยไม่มีสารเคมีผสม ทุกชนิดผลิตขึ้นจากผลไม้ และสิ่งที่เป็นธรรมชาติ เช่น สกัดจากผลแอฟริคอท ผลส้ม น้ำผึ้ง โอกาสที่ผู้ใช้แล้วแพ้ มีน้อยมาก และสินค้าของเรามีรับประกันถ้าไม่พอใจสามารถ แลกเปลี่ยนได้ใน 30 วัน
2. ทือแผนงานเพื่อผลกำไรและอธิบายเงินรายได้จากบริษัทนี้ มาด้วยกัน 2 ทาง
 - (ก) เมื่อขายได้ 1-7,499 บาท ได้ส่วนลด 25% หักไว้เลย ถ้าขายเกินกว่า 7,500 บาท ได้ส่วนลด 30% (25% + 5% คุ้มครอง) ถ้าขายเกินกว่า 15,000 บาท ได้ส่วนลด 35% (25% +

10% คุ้มครอง) ถ้าขายได้เกินกว่า 22,500 บาท ได้ส่วนลด 40% (25% + 10% คุ้มครอง + 5% ส่วนลดจ่ายพิเศษ)



(ข) ถ้าคุณแนะนำผู้อื่นมาร่วมงานกับเรา คุณจะมียอดเพิ่มขึ้น เช่นถ้าผู้แนะนำ (ก) ขายได้ 7,500 บาทและผู้ที่ถูกแนะนำ มา (ข) ขายได้ 7,500 บาท อย่างต่ำ (ก) จะได้ 2% จาก ยอดขายของ (ข) ถ้า(ข) ต้องการ 2% เขาก็ไป แนะนำคนอื่นต่อ เขาก็จะได้ 2% เช่นกัน

หมายเหตุ การนับยอดขายนี้ให้นับ ภายในวันที่ 1-30 (31) ของแต่ละเดือน นับวัน ตามปฏิทิน และจะตั้งต้น ใหม่ทุกเดือน ยอดไม่สะสม

3. ผลประโยชน์ของการแนะนำ
 - (ก) คุณจะด้รางวัลเร่งแนะนำจากบริษัท ฟรี โดยชักชวนเพื่อนฝูงหรือคนที่รู้จักให้มีรายได้พิเศษ สนุกสนานกับ การขาย นูทรี - เมติกส์ และช่วย เหลือให้เขาเหล่านั้นให้ ท้ายอดขายได้ตาม รายการเร่งแนะนำ คุณ อาจได้รับรางวัล ซึ่ง บริษัทฯ เสนอให้ในแต่ละ เดือนแตกต่างกันไป
 - (ข) ด้รายได้เพิ่มขึ้น (ตั้งที่อธิบายไว้ในข้อ 2 (ข))
 - (ค) เป็นการเสริมสร้างทีมของคุณให้แข็งแกร่ง นำไปสู่โอกาสในการ เป็นโคเรคเตอร์
 - (ง) เมื่อคุณได้เป็นโคเรคเตอร์ แล้วคุณอาจมีโอกาสดำเนินไปเที่ยวต่างประเทศ ฟรี และอาจได้ใช้รถยนต์ ประจำตำแหน่งอีกด้วย
4. โบนัสราคาพิเศษ

อธิบายให้ทราบถึงวิธีการขายของ นูทรี-เมติกส์

 - โชว์โบลัสราคาพิเศษ และ แคตตาล็อกให้ลูกค้าเลือก
 - การขายโดยการจัดรายการใช้ เครื่องสำอางเพื่อกระตุ้นให้ ลูกค้าตัดสินใจสั่งซื้อ

คำแนะนำจากบริษัทฯ

เราขอความร่วมมือจากคุณ

ธุรกิจนูรี-เมคิส ดำเนินกิจการมากกว่า 30 ปี และได้มีวิวัฒนาการ ระบบการตลาดที่ประสบความสำเร็จอย่างสูง ด้วยเหตุนี้เราจึงมั่นใจว่า เราสามารถให้ข้อเสนอแนะที่ดีแก่คุณได้ แต่ทั้งนี้ย่อมแล้วแต่คุณว่าจะนำข้อแนะนำของเราไปใช้หรือไม่ เพราะธุรกิจนี้ถือเป็นธุรกิจอิสระที่คุณเป็นผู้บริหารงานเอง

ข้อแนะนำบางข้อของเราให้แง่คิดที่ดีแก่ธุรกิจได้ และคุณสามารถเลือกทำได้ตามที่เห็นสมควร สำหรับบางกรณีที่ขัดกับกฎระเบียบและจรรยาบรรณของบริษัท เราอาจจำเป็นต้องปฏิเสธการขายผลิตภัณฑ์ให้กับไคเรคเตอร์ และที่ปรึกษาชั้น



ข้อแนะนำที่ดี

บริษัทลงทุนเงินหลายล้านบาท ในการควบคุมคุณภาพของผลิตภัณฑ์ของเรา จึงทำให้ผลิตภัณฑ์ของเราหมดและสดเสมอ ดังนั้นจึงไม่เป็นการสมควรเลยที่จะสั่งซื้อของกักตุนไว้ และทั้งเงินของคุณให้จมอยู่โดยเปล่าประโยชน์ คุณจะไม่มีรายได้เท่าที่ควร ทั้งฝ่ายบริษัทก็ยังไม่สามารถที่จะกลับรับประกันต่อสาธารณะชนว่า ผลิตภัณฑ์

ของเรานั้นใหม่และสดจริงอีกด้วย ธุรกิจที่จะประสบความสำเร็จควรถือคสินค้าไว้แต่น้อย (หรือขายจนหมด) และระบายสินค้าออกอย่างรวดเร็ว

หากคุณพยายามอธิบายให้ลูกค้าเข้าใจว่า บริษัทจะใช้เวลาส่งของถึงมือคุณภายใน 7-10 วัน และเธอก็จะมีเวลาเตรียมเงินไว้ล่วงหน้าด้วย ถ้าคุณสั่งซื้อสินค้ากักตุนไว้ คุณจะเสียเงินเปล่าเมื่อขายไม่ออก และเราจะไม่รับคืนผลิตภัณฑ์เหล่านั้นโดยเด็ดขาด ธุรกิจที่ดีมีกฎตายตัวว่าอย่าให้มีของในสต็อกมากนัก ดังนั้นทางที่ดีควรใช้เงินของคุณอย่างคุ้มค่าจะดีกว่า



ทำบันทึกการขายของคุณเมื่อไว้สำหรับการเสียภาษีด้วย โปรดระลึกไว้ว่าคุณกำลังดำเนินธุรกิจของคุณเอง ซึ่งต้องมีความรับผิดชอบต่อการที่จะต้องเสียภาษีเอง หากคุณมีข้อสงสัยประการใดเกี่ยวกับการร้องเรียนเรื่องนี้ เราขอแนะนำให้คุณสอบถามที่กรมสรรพากร เนื่องจากเราไม่สามารถให้ข้อชี้แนะแก่คุณในเรื่องนี้ได้

นโยบายเข้มงวดของบริษัท-ทีมสามิ/ภรรยา

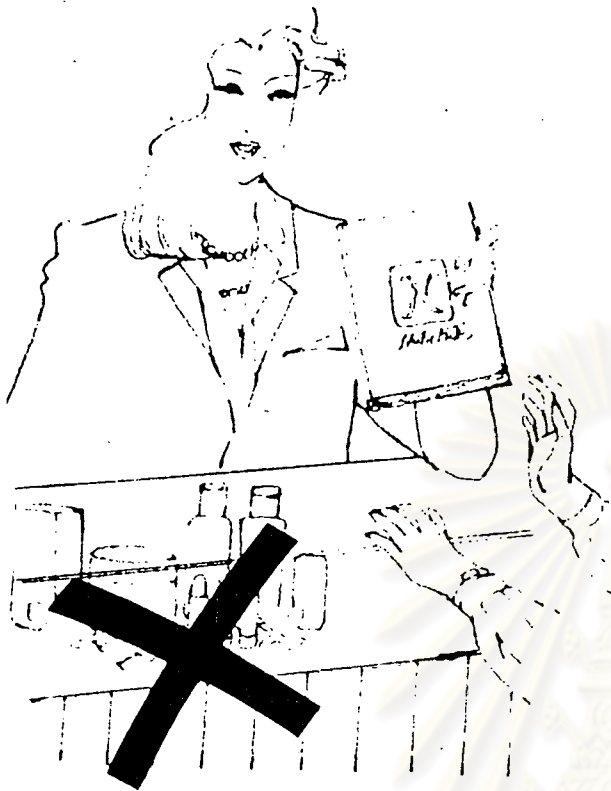
สามีหรือภรรยาคนไหนคนใดอาจเป็นที่ปรึกษาได้ แต่ไม่ใช่ทั้งสองคน นี่เป็นนโยบายที่เข้มงวดมาก จะเป็นการดีกว่าที่ภรรยาและสามีคอยช่วยงานกันเป็นทีมโดยไม่ต้องอยู่ในฐานะของที่ปรึกษาทั้งคู่

นโยบายเข้มงวดของบริษัท-ห้ามเปลี่ยนผู้แนะนำ

ในทันทีที่มีผู้ถูกแนะนำเข้ามา และชื่อได้ถูกลงบันทึกตามเลขที่บัญชีแล้ว จะไม่มีการเปลี่ยนแปลงใด ๆ อีกอย่างก็ตาม หากลาออกไปแล้วเป็นเวลา 6 เดือนก็อาจกลับมาใหม่โดยเปลี่ยนผู้แนะนำได้ แต่ถ้าเป็นการแนะนำเข้ามาอีกซ้ำซ้อนกัน แม้จะใช้ชื่ออื่นก็ตาม บริษัทฯจะถือผู้แนะนำคนแรกเป็นผู้แนะนำที่ถูกต้อง ส่วนผู้แนะนำซ้ำซ้อนนั้นจะถือว่าเป็นโมฆะ

นโยบายเข้มงวดของบริษัท-การตัดยอดสิ้นเดือน

วันทำงานสุดท้ายของเดือนถือเป็นวันปิดบัญชี และจะไม่มีข้อยกเว้นใด ๆ สำหรับการคิดเปอร์เซ็นต์ส่วนลดพิเศษรางวัล ให้กับผู้ใดทั้งสิ้น ใบส่งชื่อทุกใบต้องถึงบริษัทฯในวันทำงานสุดท้ายของเดือน กรุณาส่งใบส่งชื่อของท่านเสียแต่เนิ่น ๆ เพื่อที่จะไม่พลาดโอกาสได้รับผลประโยชน์ต่าง ๆ



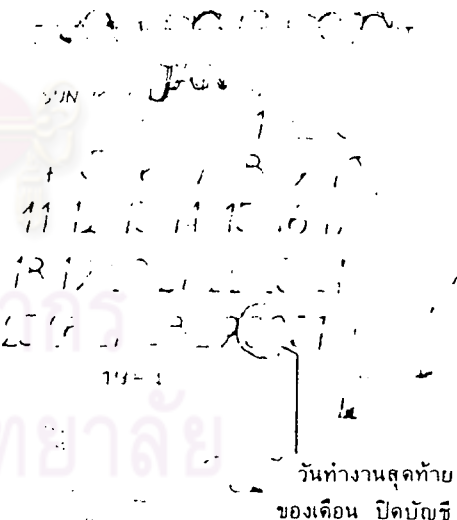
นโยบายเข้มงวดของบริษัท-ห้ามวางขายสินค้า

ความสำเร็จของนูทรี-เมดิคส์ ขึ้นอยู่กับการเอาใจใส่และบริการเฉพาะตัวของผู้ชายที่มีต่อลูกค้า สิ่งนี้สำคัญมาก เพราะผลิตภัณฑ์ของเราไม่มีการตั้งโชว์ หรือวางขายตามร้านหรือห้างสรรพสินค้าใด ๆ ทั้งสิ้น ผลิตภัณฑ์ของเราขายผ่านที่ปรึกษาและไคเรคเตอร์เท่านั้น เราอนุโลมได้สำหรับแคตตาล็อกนูทรี-เมดิคส์ที่จะมีวางให้ชมตามร้านเสริมสวย แต่ไม่ให้มีผลิตภัณฑ์วางโชว์และวางขาย ในกรณีเช่นนี้เราอาจจำเป็นต้องขายผลิตภัณฑ์ให้ที่ปรึกษาและไคเรคเตอร์นั้น

นโยบายเข้มงวดของบริษัท-ห้ามใช้ชื่อบริษัท

เนื่องจากไคเรคเตอร์และที่ปรึกษาถือเป็นบุคคลผู้ประกอบธุรกิจส่วนตัวจึงไม่มีสิทธิ์ที่จะใช้ชื่อบริษัทในกิจการทางหนึ่งทางใดไม่ว่าจะเป็นการโฆษณาในทุกรูปแบบ นามบัตร หัวจดหมาย ป้ายชื่อร้าน หรือเขียนเป็นลายลักษณ์อักษรใด ๆ ทั้งสิ้น บริษัทมีบริการพิมพ์นามบัตร หัวจดหมายพร้อมซองให้แก่ที่ปรึกษาและไคเรคเตอร์ซึ่งสั่งได้กับฝ่ายปฏิบัติการ

ควรส่งใบส่งชื่อแต่เนิ่น ๆ เพื่อให้ถึงบริษัทฯก่อนสิ้นเดือน



วันทำงานสุดท้ายของเดือน ปิดบัญชี

รวมมือกันปฏิบัติตาม คำแนะนำ และนโยบายของบริษัท คุณจะมีธุรกิจที่ประสบความสำเร็จมากที่สุด

นตรี-เมตริกส์ สัมมนา 2527 และท่องเที่ยวแดนอาทิตย์อุทัย

งานสัมมนากรุงเทพฯ

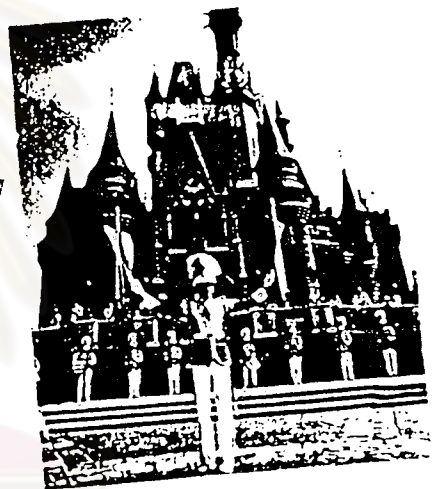
สถานที่

งานสัมมนาประจำปีจะมีขึ้น ณ โรงแรมรอยัล ออร์คิด ริมน้ำแม่แก้วเจ้าพระยา รอยัล ออร์คิดนี้ไซ้แต่จะได้อธิบายว่าเป็นโรงแรมเคอูลุซ์ชั้นหนึ่งของกรุงเทพฯ เท่านั้น หากแต่ยังได้ชื่อว่ามี ความหรูหราไฮ้อ่าเป็นอย่างยิ่งอีกด้วย
เราจะดำเนินการสัมมนาภายในความตระการตาและภูมิฐาน

ของห้องพัก ห้องประชุม โดยให้ท่านเพลิดเพลินไปกับสรรพสิ่ง ขวณสำราญต่าง ๆ ของโรงแรม อาทิ สระว่ายน้ำ คอร์สเทนนิส ภัตตาคาร และบาร์ตลอดทั้ง 2 วัน

สัมมนา

เรารับรองว่างานสัมมนาในปีนี้จะให้ทั้งความบันเทิงและสาระน่ารู้ไปด้วยพร้อมกัน จงมาเรียนรู้ถึงวิธีการที่โคเรคเตอร์ ผู้ประสบความสำเร็จทั้งหลายใช้นำไปสู่ชัยชนะ เคล็ดลับและเทคนิคการทำงานของเธอเหล่านั้น ตลอดจนวิธีการวางแผนงาน การปฏิบัติงาน ตลอดจนวิธีฝึกอบรมและกระตุ้นทีมงานของคุณให้ก้าวหน้าขึ้น รวมทั้งสาระสำคัญอื่น ๆ อีกมากมาย



การแข่งขันรางวัล

ปีนี้เราจะมีการให้รางวัล และประกาศเกียรติคุณแก่ผู้ที่มียอดขายสูงสุด ยอดแนะนำสูงสุด และยอดการขยายกลุ่มสูงสุด และมีรางวัลใหญ่แปซิฟิก โทรฟี่ลี ซึ่งเป็นการแข่งขันกันในระดับระหว่างประเทศทั่วภาคพื้น แปซิฟิก ซึ่งมีทั้งไทย ออสเตรเลีย นิวซีแลนด์ ญี่ปุ่น สิงคโปร์ มาเลเซีย และบรูไน รวม 7 ประเทศ

แก๊สแอนด์โทรฟี่ลี

รางวัลนี้จะแข่งขันกันภายในเฉพาะโตเรคเตอร์ประเทศไทยทั้งหมดซึ่งรางวัลนี้ผู้บริหารระดับสูงของบริษัทจะเป็นผู้มอบให้ในงานเลี้ยงอาหารค่ำที่หรูหรา ซึ่งประกันได้ว่าจะเป็นคืนที่เหตุการณ์ยิ่งยงอย่างที่คาดไม่ถึงเคยประสบมาก่อน



ความสนุกสนาน

เร้ากับการเดินร่ำ สนุกกับโปรแกรมสัมมนา และตั้งใจไปกับชุดแฟชั่นหลากหลาย บรรยากาศที่เสมือนหนึ่งคุณได้ปลความเร้ารมย์ในอีกโลกหนึ่ง

การท่องเที่ยว

20-25 ตุลาคม 27 หลังเสร็จสิ้นการสัมมนา เราจะออกเดินทางไปยังโอซาก้า ประเทศญี่ปุ่นทันที เราจะได้เยี่ยมชมเกียวโต - เมืองหลวงเก่าของญี่ปุ่น ซึ่งเต็มไปด้วยวิวยุคแห่งประวัติศาสตร์และขนบประเพณีต่างๆ
โตเกียว - เมืองที่มีร้านค้านับล้านร้าน, ดิสนีย์แลนด์ และอื่นๆ



คุณสนใจ

อยากเข้าร่วมสัมมนาไหม?

และเช่นเคยปีนี้เราเปิดโอกาสให้ไต่เรคเตอร์ทุกคนได้ร่วมงานสัมมนา โดยการทำยอดขายให้ถึงเป้าหมายการสัมมนา จากเดือนพฤษภาคมถึงสิงหาคม ไต่เรคเตอร์ทุกคนจะได้รับ “เป้าหมายการสัมมนา” ซึ่งมีรายละเอียดในการทำยอดขายเพื่อร่วมสัมมนาอีกต่างหาก

ถ้าขณะนี้คุณเป็นที่ปรึกษา และอยากไปร่วมสัมมนา คุณจะต้องเป็นไต่เรคเตอร์ให้ได้เสียก่อน แล้วทำยอดขายให้ถึงเป้าหมายการสัมมนา ขอทราบรายละเอียดได้จากฝ่ายขายของบริษัทฯ หรือเป็น.....

เจ้าหญิงแห่งการสัมมนา

ปีนี้เรามีข่าวดีที่น่าตื่นเต้นเพิ่มขึ้นไปอีกสำหรับที่ปรึกษาที่สามารถทำยอดขายสูงสุดได้ในเดือน พฤษภาคม, มิถุนายน, กรกฎาคม และสิงหาคม เธอผู้นี้จะได้เป็นเจ้าหญิงแห่งการสัมมนาได้รับเชิญไป

สัมมนาฟรี!

เพียง 1 ท่านเท่านั้น

ศูนย์วิทยพัทยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

เงื่อนไข

PRIZE PROGRAM CONDITIONS

กติกาง่าย ๆ

รางวัลที่คุณได้เห็นผ่านไปก่อนหน้านี้ ล้วนแต่น่าสนใจและไม่ยากที่คุณจะได้เป็นเจ้าของเพียงสะสมคะแนนให้ได้ตามที่กำหนดและทำตามกติกา ดังต่อไปนี้

- 1 รายการนี้มีกำหนดระยะเวลา 3 เดือน ตั้งแต่วันที่ 1 มีนาคม ถึง 31 พฤษภาคม 2527
 - 2 ที่ปรึกษา ที่ลงทะเบียนถูกต้องเป็นทางการเท่านั้น จึงมีสิทธิเข้าร่วมในรายการนี้
 - 3 นูทรี-เมตคัส ขอสงวนสิทธิ์ในการที่จะทดแทนรางวัลที่มีมูลค่าเท่าเทียมกัน เพื่อแทนที่รางวัลหนึ่งรางวัลใด ในกรณีที่รางวัลนั้น ๆ หมดสต็อก
 - 4 รางวัลเหล่านี้บริษัทจะมอบให้หลังจากหมดรายการ (3 เดือน) นี้แล้ว โปรดกรอกแบบฟอร์มเพื่อแจ้งขอรับรางวัลได้ตั้งแต่วันที่ 15 มิถุนายน ถึงวันที่ 30 กรกฎาคม 2527 เท่านั้น มิฉะนั้นจะถือว่าลบล้างสิทธิ์ (บริษัทจะจัดส่งของรางวัลให้หลังจากรวบรวมคะแนน ของท่านเรียบร้อยแล้ว)
 - 5 ในบางกรณี การส่งรางวัลให้ที่ปรึกษา อาจล่าช้าหากรางวัลบางชิ้นมีผู้ได้รับมากเกินไปที่ประมาณการไว้
 - 6 ยอดขายส่วนตัวที่ทำได้ทุก ๆ 100 บาท (ยังไม่หักส่วนลด) จะเท่ากับ 1 คะแนน โดยสะสมได้ตั้งแต่เดือนมีนาคม-พฤษภาคม ซึ่งเป็นช่วงเดือนรายการรางวัลนี้
 - 7 คะแนนจากยอดขายสามารถนำมารวมกับคะแนนการแนะนำ ซึ่งจะได้ 25 คะแนนต่อการแนะนำที่ปรึกษาใหม่ 1 คน ที่มียอดขายถึง 2,500 บาทภายใน 30 วันแรก
- คุณสะสมคะแนนไปจนถึงรางวัลใหญ่ ๆ ขึ้นตามที่ต้องการ หรือนำไปแลกรางวัลย่อย ๆ หลาย ๆ รางวัลก็ได้
- รายการนี้เฉพาะที่ปรึกษา เท่านั้น



คนเก่ง

TOP SALES AND SPONSORING
MARCH 1984
ประจำเดือน มีนาคม 2527

ยอดขายสูงสุด

ซีเนียร์ รีเจเนล ไคเรคเตอร์



1. เกษแก้ว ไชยรัตน์



2. จริญญา รวบรวมใจ



3. สุวณีย์ รัตนดีจรรยา



1. เกษแก้ว ไชยรัตน์



2. สุวณีย์ รัตนดีจรรยา



3. จริญญา รวบรวมใจ

รีเจเนล ไคเรคเตอร์



1. นิภาพร นงนุช



2. พัชรา ภักดีรัตน์



3. สมทรง มุตตามระ



1. นิภาพร นงนุช



2. พัชรา ภักดีรัตน์



3. สมทรง มุตตามระ



4. กานา กุโณปกรณ์



5. สมหมาย จรัสฉิมพิลกุล



6. จงกล อินทร์สวัสดิ์



4. กานา กุโณปกรณ์



5. สมหมาย จรัสฉิมพิลกุล



6. จงกล อินทร์สวัสดิ์

ดิสทริค ไคเรคเตอร์



ไม่มีรูป

1. ทองหล่อ ห่วงบัณฑิต

4. นงเยาว์ กิจนิจิ

5. สุมาต กิตติบัณฑิต

6. ปิยะวราณ โคตะปะลา

7. จุฑา เรืองอุไร

8. จุฬารัตน์อุดมประเสริฐกุล

9. จารุวราณ ไกรเทพ



2. ทศนีย์ ปานประทีป

10. เสาวณีย์ พันโคฎา

11. กรรณิการ์ พันธอำพล

12. สมศรี เป็ล่งวิทยา

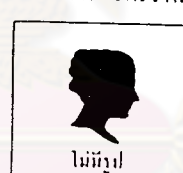
13. คุณาวดี อวราณกุล

14. อัญชลี ชินจิตต์ศิริ

15. กาญจนา นาอุษเส



3. วราณี บุญช่วยเหลือ



ไม่มีรูป

1. ทองหล่อ ห่วงบัณฑิต

4. สุทธิรัตน์ มุตตามระ

5. ปิ่นแก้ว เวียงประเสริฐ

6. ทศนีย์ ปานประทีป

6. ไพวัล ไพธัสป

7. จารุวราณ ไกรเทพ

8. อังรัตน์ บุญฤๅฤทธิ์



2. สุมาต กิตติบัณฑิต

9. จงกล อินทร์สวัสดิ์

10. นงเยาว์ กิจนิจิ

11. กุลวดี คูหาโรจนานนท์

11. วณิดา พันธุ์แก้ว

11. สมศรี เป็ล่งวิทยา

12. บุญสิน วาระนุช



3. วราณี บุญช่วยเหลือ

13. วิไลลักษณ์ สุขประดิษฐ์

13. สุพร เบญจปรีดา

14. ปิยะวราณ โคตะปะลา

15. กนกรัตน์ ชาญกราว

ที่ปรึกษาความงาม

1. นันทา เตือเพชร
ไลแควคอฟ : ปิยะอุษา อิศานะวริน
2. สุภา เปรมประชา
ไลแควคอฟ : ทศนีย์ ปานประทีป

3. อรุณี กอวงวงศ์
ไลแควคอฟ : เอ็ลลิส เก็ลทนู

ที่ปรึกษาความงาม

1. นันทวัลย์ พุ่มพวง
ไลแควคอฟ : สมทรง มุตตามระ
2. ทินกร รัตนกุลสมภ์
ไลแควคอฟ : สุมาต กิตติบัณฑิต

3. ปุชนีย์จิต ฒ คำเตียง
ไลแควคอฟ : วิณี กรณินันท์
3. เขียวรัตน์ เหล่าสินชัย
ไลแควคอฟ : ออานนท์ เหล่าสินชัย

พิธีมอบรถยนต์ประจำตำแหน่ง ซีเนียร์ รีเจอนัล ไดเรคเตอร์

แต่คุณ พิมพรรณ ณ พัทลุง

เมื่อวันที่ 17 มีนาคม ค.ศ. 1988 โรงแรมแอมบาสเดอร์ คุณพิมพรรณ ซีเนียร์ รีเจอนัล ไดเรคเตอร์ ได้รับรถยนต์ประจำตำแหน่ง 2 คัน คันแรกที่ขอได้รับไปแล้วเป็นรถโตโยต้า โคโรน่า และคันนี้เป็นโตโยต้า โคโรลล่า คุณพิมพรรณ ใช้เวลาว่างจากงานประจำมาทำกิจกรรมนุทริ-เมติกส์ โดยมีน้องชาย คุณกิตติเดช คอยให้ความช่วยเหลือ



ศูนย์แพทย์ทรัพยากร
ศูนย์พัฒนาวิสาหกิจ

อบรมการแต่งหน้าลูกค้า



โอกาสพิเศษสุดสำหรับคุณ ในการ
เพิ่มยอดขายในเดือนนี้

เพียงแค่แนะนำให้ลูกค้าซื้อชุดบำรุง 3 ชั้นพร้อมครีม
พอกหน้า 1 กระปุกในราคาพิเศษสุด ลูกค้าของท่านก็มีสิทธิ์
ได้รับเชิญให้เข้ารับการอบรมความงามฟรี 1 วัน
เน้นให้ลูกค้าทราบถึงโอกาสพิเศษสุดนี้ อันจะทำให้คุณขายชุด
บำรุง 3 ชั้นได้มากเป็นประวัติการณ์ และรายได้
คุณก็จะเพิ่มมากขึ้นด้วยเช่นกัน
ชุดบำรุง 3 ชั้น + ครีมพอกหน้า ราคารวม 1,150 บาท
หักส่วนลด 25%

คุณจะมีรายได้ถึงชุดละ 287.50 บาท

คุณตั้งเป้าหมายเอาไว้หรือยังว่าคุณจะขายได้กี่ชุด?

รายละเอียดในการอบรมแต่งหน้า สำหรับลูกค้า
ที่อยากเรียนรู้ มีดังนี้

- วิธีการถนอมผิว
- วิธีการบำรุงผิว
- การพอกหน้าอย่างถูกวิธี
- การแต่งหน้าสำหรับตอนกลางวัน
- การแต่งหน้าสำหรับตอนกลางคืน

เริ่มตั้งแต่ : 7 พฤษภาคม 2527 ถึง 7 มิถุนายน 2527

เวลา : 14.00-16.30 น. ทุกวันจันทร์ ถึงวันเสาร์ เว้นวันหยุดราชการ

สถานที่ : ณ ห้องฝึกอบรม นูทรี-เมดิคัล สำนักงานใหญ่ เลขที่ 1364 ถนนรามคำแหง
คลองตัน กรุงเทพฯ โทร. 314-2770

หมายเหตุ : เพื่อประกันความผิดหวัง โปรดสั่งจองได้ที่ ศูนย์บริการ นูทรี-เมดิคัล
กรุงเทพฯ สว่างหน้าอย่างน้อย 1 อาทิตย์

ข่าว Nutr NUTRI-NEWS

ใหม่ ถิ่น ด่วนตลอด



● เริ่มพฤษภาคมหน้าฝนด้วยตำแหน่ง เอส.อาร์.ดี.ใหม่สดนั่นคือ คุณพิมพ์พรรณ ณ พัทลุง ขอแสดงความยินดีและปรบมือดัง ๆ ให้กับผู้หญิงตัวเล็ก ๆ ที่แสนเก่งคนนี้อีกครั้งละ... ● วิเจอนีล โดเวกเตอร์ สามี-ภรรยาที่น่ารักที่สุดในรอบปี คุณปิ่นแก้ว และ คุณสุนทร เวียงประเสริฐ เรียกเสียงเฮฮากี่ครั้ง ในงานแจกรางวัลประจำตำแหน่งของเธอที่ผ่านมาเมื่อวันที่ 24 มีนาคม 2527 (เชอกระซิบบ้างว่ายังอยู่ด้วยกันนานวันยิ่งรักคุณสุนทรมากขึ้น... นารีภ) ● ยิ่งอายุมากจะสวยขึ้น เพราะเธอบอกว่า อายุเป็นเพียงตัวเลข ความลับของเธอก็คือ มาทำนุทรี-เมดิคัล ก็มีสิทธิสาว และสวยได้เสมอ ท่านผู้หนึ่งคงจะไม่ไขว่คว้าคนป้า เอ๊ย คุณพี่ นุ่มนวล นุชชวยงศ์ นั้นเอง... ● หัวเรียวหัวแวงในการเชื่อมการแสดงผลจากในวังแต่งตั้ง เอส.อาร์.ดี. และอาร์.ดี. ที่หน้าเมาก็คือ คุณวิไลลักษณ์ สุขประคินธุ์ และคุณสมทรงยศ จรัสจิมพิติกุณและตัวอาร์.ดี. เอง คุณปิ่นแก้ว ทราบว่าขอมกับจนถึงจุดประสงค์แล้วขอออกมาเป็นที่ชื่นชอบของทุกคนคะ... ● หนูน้อยอนาคตไม่ไกลนุทรีฯนั่นคือ น้องน้ำฝน ของคุณเกษแก้ว ไซริรัชต์ เพราะงานในงานนั้น มักจะมีส่วนช่วยในการแสดงอยู่เสมอ เป็นที่ภาคภูมิใจของคุณแม่เป็นอย่างยิ่ง ● ขอแสดงความยินดีกับที่ตีกรวณีนี นุชชวยงศ์ กับตำแหน่งโดเวกเตอร์เป็นขั้นแรกขอแสดงความสำเร็จที่น่าภูมิใจขอให้เป็น อาร์.ดี. เร็ว ๆ นะคะ ● นาน ๆ จะได้เห็นหน้าสักครั้งหนูไปป์ นิภาพร นงนุช ยิ่งดูก็ยิ่งสวย ทราบว่าคงจะมีข่าวดีในไม่ช้านี้กับหนูในเครื่องแบบสีก็ (ก็มีความสุขไปอีกเรื่อยแล้วละ) ● มีเหตุผลคนในนุทรีฯ ที่ประทับใจในรอยยิ้มของคุณสุดิศรา ทิพนรงค์ ผ่าถามมาว่ารับประทานอะไรถึงยิ้มสวยนักเอ้า... ช่วยบอกมาทีละคะ ● นาน ๆ จะได้เห็นคุณปราวโรทัย สวนยิม สักทีรู้สึกคุ้นชินจนเผลอคิดถึงตา (สงสัยกลัวแพ้หัวหน้าทีม เอส.อาร์.ดี) ● นึกถึงความรัก หายหน้าหายตาไปจากนุทรีฯ คุณเดือนพร พอลงกูร จนต้องร้องเพลงรักฉันนาน ๆ อย่างจางร้างห่าง อย่างจางร้างไป... ● ข่าวเล่ามาไกลถึง หุ่นจิวาเรียม คุณประเสริฐกุล ให้รับเป็น อาร์.ดี. เร็ว ๆ แล้วจะมีรายการพิเศษให้เป็นของขวัญ (เลี้ยง... โตะหรือเปล่าไม่ทราบนะ)

คงต้องลาไปเพียงแค่นี้ อย่าลืมแวะเดือนนี้รายการพิเศษสุดสำหรับลูกค้าที่สนใจ จะเรียนการแต่งหน้าหาความละเอียดได้จากเอกสารประจำเดือนนี้ละ

สวัสดิ์ดี:



สาว! ไม่นุทรีฯ ทว่าก็!

คุณนารีภ วิจิตรรัตนานนท์ ผู้ไรคดีได้รับเกียรติมอบใบปริญญานิติศาสตรบัณฑิต สาขาวิชานิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช



คุณนารีภ วิจิตรรัตนานนท์ ได้รับเกียรติมอบใบปริญญานิติศาสตรบัณฑิต สาขาวิชานิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช



คุณเดือนพร พอลงกูร ได้รับเกียรติมอบใบปริญญานิติศาสตรบัณฑิต สาขาวิชานิติศาสตร์ มหาวิทยาลัยสุโขทัยธรรมาธิราช

ภาคผนวก ข.

สมาคมการชายโดยตรง (ไทย)



ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



ขอแนะนำ

สมาคมการขายโดยตรง(ไทย)

เราคือ..... สมาคมซึ่งก่อตั้งขึ้น เพื่อทำหน้าที่ เป็นตัวแทนของบริษัทสมาชิกในประเทศไทย
ที่ยึดนโยบายการขายและการให้บริการแบบถึงตัวลูกค้าโดยตรง หรือที่
เรียกว่า "วิธีการขายโดยตรง" นั่นเอง

ปัจจุบันนี้ สมาชิกของสมาคมประกอบด้วยบริษัทที่ใช้วิธีการขายโดยตรง
ชั้นนำ 8 บริษัท ซึ่งได้นำโอกาสในการหารายได้พิเศษมามอบให้แก่
บุคคลมากกว่า 50,000 คนต่อปี นับว่าเป็นจำนวนพนักงานขายที่มากมาย
มหาศาล ซึ่งล้วนแล้วแต่เป็นผู้ที่ผ่านการอบรมมาแล้วอย่างดีเยี่ยมจาก
บริษัทที่เป็นสมาชิกของสมาคม

เราอยู่ที่..... สมาคมมีสำนักงานตั้งอยู่ที่ เลขที่ 1765 ถนนรามคำแหง หัวหมาก
บางกะปิ กรุงเทพฯ 10240 โทร. 314-1415

จุดมุ่งหมาย..... ส่งเสริมให้บริษัทสมาชิกผู้ประกอบการขายโดยตรงปฏิบัติตาม "ข้อบังคับ
แห่งจรรยาบรรณ" และสนับสนุนให้ระบบการขายโดยตรง เป็นที่นิยมใน
สังคมปัจจุบัน รวมทั้งให้ความคุ้มครองแก่ผู้บริโภคด้วยความ เป็นธรรม

วิสัยปฏิบัติ.....

1. แลก เปลี่ยนความคิดเห็นและข่าวสารการค้าระหว่างบริษัทที่มีระบบ
การขายโดยตรงด้วยกัน รวมถึงการทำหน้าที่เป็นศูนย์กลางระหว่าง
บริษัทสมาชิก ลูกค้า และรัฐบาล
2. จัดประชุมหรือสัมมนา เพื่อ เป็นการ เพิ่มพูนความรู้และพัฒนาวิธีการขาย
โดยตรงให้มีประสิทธิภาพพออยู่เสมอ
3. ส่งเสริมวิธีการขายโดยตรงในระบบธุรกิจในประเทศไทยให้มีความ
มั่นคงยิ่งขึ้น



สมาคมการขายโดยตรง(ไทย) THAI DIRECT SELLING ASSOCIATION

รายชื่อคณะกรรมการ

- | | |
|----------------------|--|
| นายกสมาคม | - คุณอมรเทพ ตีโรจนวงศ์
กรรมการผู้จัดการ
บริษัท เอวอน คอสเมติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด |
| อุปนายก | - คุณพุ่ม เบญจมงคลวารีย์
กรรมการผู้จัดการ
บริษัท มาร์เกตติ้งมีเดีย แอสโซซิเอตส์ จำกัด |
| อุปนายก | - คุณโกสุม ศรุตานนท์
ผู้จัดการฝ่ายธุรการ
บริษัท ฟาร์อีสท์ฟับบิลิคชั่น จำกัด |
| เลขาธิการ | - คุณสุริยะ สกุล
กรรมการผู้จัดการ
บริษัท เบสท์ปู้คส์ จำกัด |
| เหรัญญิก | - คุณชาญศักดิ์ พงษ์สุวรรณ
ผู้จัดการ
บริษัท โกรเลียร์ อินเตอร์เนชั่นแนล อิงค์ |
| ประชาสัมพันธ์ | - คุณนเรนทร์ เตชะวรวงศา
ผู้จัดการฝ่ายส่งเสริมการขายและประสานงาน
บริษัท อีเลคโทรลักซ์ (ประเทศไทย) จำกัด |
| วิเทศสัมพันธ์ | - มิสเตอร์ คาร์ล ดาลล์กลิช
ผู้จัดการ
บริษัท คอน-สแตน อินดัสตรีส์ (ประเทศไทย) จำกัด |
| สมาชิกผู้ร่วมก่อตั้ง | - คุณวราศักดิ์ จักษเวช
ประธาน
บริษัท โพล่า คอสเมติกส์ (ประเทศไทย) จำกัด |



วัตถุประสงค์

1. ส่งเสริมสนับสนุนผู้ประกอบการวิสาหกิจที่เกี่ยวข้องกับการจำหน่ายสินค้าและการให้บริการแก่ผู้บริโภคโดยตรง
2. สนับสนุนและช่วยเหลือสมาชิก แก้ไขอุปสรรคข้อขัดข้องต่างๆ รวมทั้ง เจริญจากทำความเข้าใจกับบุคคลภายนอกเพื่อประโยชน์ร่วมกันในการประกอบวิสาหกิจประเภทที่อยู่ในวัตถุประสงค์ สอดส่องและติดตามความเคลื่อนไหวของตลาดการค้าทั้งภายในและภายนอกประเทศเกี่ยวกับวิสาหกิจประเภทที่อยู่ในวัตถุประสงค์ เพื่อให้เป็นประโยชน์แก่การประกอบธุรกิจการค้า การเงิน เศรษฐกิจหรือความมั่นคงของประเทศ
3. ทำการวิจัยเกี่ยวกับการประกอบวิสาหกิจประเภทที่อยู่ในวัตถุประสงค์ แลกเปลี่ยนและเผยแพร่ความรู้ในทางวิชาการ ตลอดจนข่าวสารการค้าอันเกี่ยวกับวิสาหกิจนั้นๆ
4. ขอสิทธิหรือเอกสารหรือขอทราบข้อความใดๆ จากสมาชิกเกี่ยวกับการดำเนินวิสาหกิจประเภทที่อยู่ในวัตถุประสงค์ ทั้งนี้ด้วยความยินยอมของสมาชิก
5. ส่งเสริมการค้าและการขายสินค้าและการให้บริการในการประกอบวิสาหกิจของสมาชิก ให้เข้ามาตรฐาน ตลอดจนวิจัยและปรับปรุงวิธีการเกี่ยวกับวิสาหกิจดังกล่าวให้ได้ผลดียิ่งขึ้น
6. ร่วมมือกับรัฐบาลในการส่งเสริมการค้า อุตสาหกรรม การเงินหรือธุรกิจอื่นใดในทางเศรษฐกิจอันอยู่ในวัตถุประสงค์
7. ทำความตกลงหรือวางระเบียบให้สมาชิกปฏิบัติหรือคงเว้นการปฏิบัติ เพื่อให้การประกอบวิสาหกิจประเภทที่อยู่ในวัตถุประสงค์ได้ดำเนินไปด้วยความเรียบร้อย
8. ประนีประนอมข้อพิพาทระหว่างสมาชิกหรือระหว่างสมาชิกกับบุคคลภายนอกในการประกอบวิสาหกิจ
9. ส่งเสริมพละทานิยม กีฬา และจัดงานบันเทิงเป็นครั้งคราว
10. ให้ความอนุเคราะห์แก่สมาชิกในด้านงานสวัสดิการเท่าที่ไม่เป็นการขัดข้องข้อ 7 แห่งข้อบังคับนี้

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

ข้อบังคับแห่งจรรยาบรรณ

กรณีเสนอขายสินค้า

พนักงานขายจากบริษัทสมาชิกของสมาคมฯ จะต้อง

- ก. แนะนำตัวเองว่าเป็นใคร เป็นตัวแทนจากบริษัทใด และระบุถึงจุดประสงค์ของการเข้าพบ นับตั้งแต่ครั้งแรกที่ทำการติดต่อกับลูกค้า
- ข. ให้อายละเอียดที่เป็นจริงเกี่ยวกับกิจการ สินค้า หรือบริการที่ตนเองนำมาเสนอให้กับลูกค้า
- ค. เคารพในสิทธิที่เจ้าของบ้านจะพึงมีคือความเป็นส่วนตัวใน เคหสถานของตน
- ง. จัดการกับการร้องเรียนจากลูกค้าอย่างรวดเร็ว หรือภายในกำหนดที่ได้ให้สัญญาไว้กับลูกค้า
- จ. ส่งเสริมจรรยาบรรณ และความเป็นอันหนึ่งอันเดียวกันของสมาคมการขายโดยตรง (ไทย)

กรณีดำเนินงานของบริษัทที่เป็นสมาชิก

ก. การรับประกัน

ในกรณีที่มีการประกันสินค้า สมาชิกจะต้องระบุขอบเขตของการรับประกัน รวมถึงวิธีการใช้งานของสินค้าที่เสนอขายอย่างครบถ้วน ใบรับประกันดังกล่าวจะต้องระบุขอบข่ายและข้อจำกัดของการรับประกัน ตลอดจนการรับผิดชอบความเสียหาย เอาไว้อย่างชัดเจน

ข. การโฆษณา

ในกรณีตีพิมพ์เอกสารเพื่อการโฆษณาหรือเพื่อส่งเสริมการขายใดๆก็ตาม สมาชิกจะต้องให้รายละเอียดเกี่ยวกับสินค้าและ การบริการของตนอย่างถูกต้องตามความเป็นจริง ช้ออ้างอิง หรือสรรพคุณของสินค้าที่โฆษณานั้น บริษัทจะต้องสามารถพิสูจน์ได้อย่างแน่ชัด

ค. การร้องเรียนของลูกค้า

สมาชิกจะต้องรับดำเนินการต่อคำร้องเรียนของลูกค้าทั้งนี้ เพื่อสร้างความเป็นธรรมกับลูกค้าตามเหตุที่เกิดขึ้นจริง

ง. การแสดงตัวเองของบริษัทสมาชิก

สินค้าที่เสนอขายรวมทั้ง เอกสารการ โฆษณาค่างๆ จะต้องระบุไว้ให้ลูกค้าเห็นได้โดยง่าย ว่าเป็นสินค้าจากบริษัทสมาชิก

จ. การรับสมัครงาน

ในการรับสมัครงานของบริษัท สมาชิกจะต้องไม่กระทำการใดๆ ให้เกิดการเข้าใจผิดเกี่ยวกับรายได้หรือผลประโยชน์ที่ผู้สมัครจะได้รับ

ฉ. การฝึกอบรม

สมาชิกจะต้องให้การอบรมกับพนักงานขายของตนอย่างเพียงพอ รวมทั้งแจ้งให้ทราบเกี่ยวกับหลักการที่ปรากฏใน เอกสารฉบับนี้ด้วย

ช. ข้อผูกพัน

ในฐานะที่เป็นสมาชิกของสมาคมฯ บริษัทสมาชิกทุกบริษัทจะต้องปฏิบัติตาม "ข้อบังคับในทางปฏิบัติ" ที่ปรากฏอยู่นี้ รวมทั้งระเบียบการของ สมาคมการขายโดยตรง (ไทย) โดยครบถ้วนทุกประการ

ประวัติผู้เขียน



ชื่อ	นายวิเชียร โจนสิงห์สวัสดิ์
วุฒิการศึกษา	อัสสัมชัญพาณิชย์ ปีการศึกษา 2518 บัณฑิต (การเงินการธนาคาร) จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย ปีการศึกษา 2522
ประวัติการทำงาน	ธนาคารแหลมทอง ฝ่ายต่างประเทศ (2523) บริษัท ไทยเซโรกราฟฟิค ซิสเต็มส์ จำกัด ฝ่ายขาย (2524) ร้านบาวแมนเทลเลอร์ (2525 ถึงปัจจุบัน)

ศูนย์วิทยทรัพยากร
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย