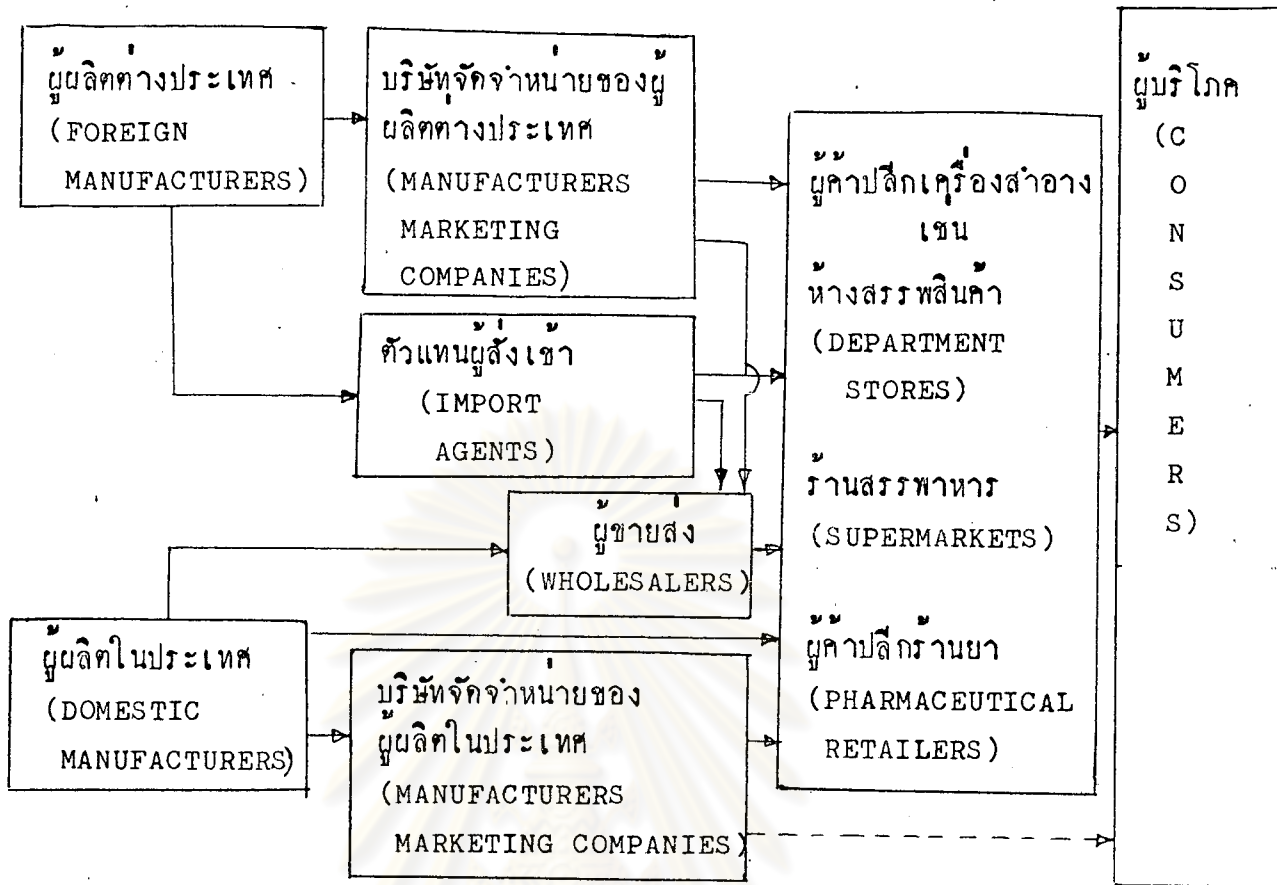


## การศึกษาเปรียบเทียบการจัดการด้านการตลาด

ความเจริญก้าวหน้าของวิทยาศาสตร์เครื่องสำอางในปัจจุบัน ประกอบกับการใช้เครื่องมือและกลยุทธ์ทางการตลาดต่าง ๆ ของบริษัทผู้ผลิตเครื่องสำอาง ทำให้เกิดผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางประเภทใหม่ ๆ ที่มีคุณสมบัติในการป้องกัน รักษาและเสริมความงามต่าง ๆ ขึ้นมามากมาย รวมทั้งรูปแบบ สี สัน ของหีบห่อที่สวยงาม ถูกตาต้องใจ น่าใช้ และเรียกร้องให้ผู้บริโภคเกิดความสนใจมากขึ้น ทำให้เครื่องสำอางเป็นที่นิยมใช้อย่างแพร่หลาย จนกลายเป็นสินค้าจำเป็นและกลายเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตประจำวันในปัจจุบันที่มีผู้บริโภคมากมายหลายประเภท ในความต้องการที่แตกต่างกันตามความเหมาะสมของแต่ละบุคคล เช่น ทางร่างกาย ผิวพรรณ อายุ รัศมีรายได้ รัสนิยม เป็นต้น ดังนั้น ตลาดสินค้าเครื่องสำอางจึงเป็นตลาดใหญ่ ที่มีโอกาสจะขยายตัวอีกมากห่างจากคนเป็นจำนวนมากที่ยังไม่เคยใช้เครื่องสำอาง และจากการเพิ่มขึ้นของประชากร ทั้งนี้ความนิยมในการใช้เครื่องสำอางจะมากขึ้นเพียงไรขึ้นอยู่กับการจัดการด้านการตลาด ในการกำหนดกลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาด และการจัดการด้านการขายของแต่ละบริษัทให้สามารถสร้าง รักษา และขยายตลาดของผลิตภัณฑ์ของตนได้อย่างมีประสิทธิภาพเพียงไร

ก่อนที่จะเปรียบเทียบให้เห็นถึงการจัดการด้านการตลาดของเครื่องสำอางที่ใช้ระบบการขายโดยตรงของบริษัทต่าง ๆ จะขออธิบายถึงช่องทางจำหน่ายของเครื่องสำอางทั้งหมดก่อนดังนี้คือ

จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



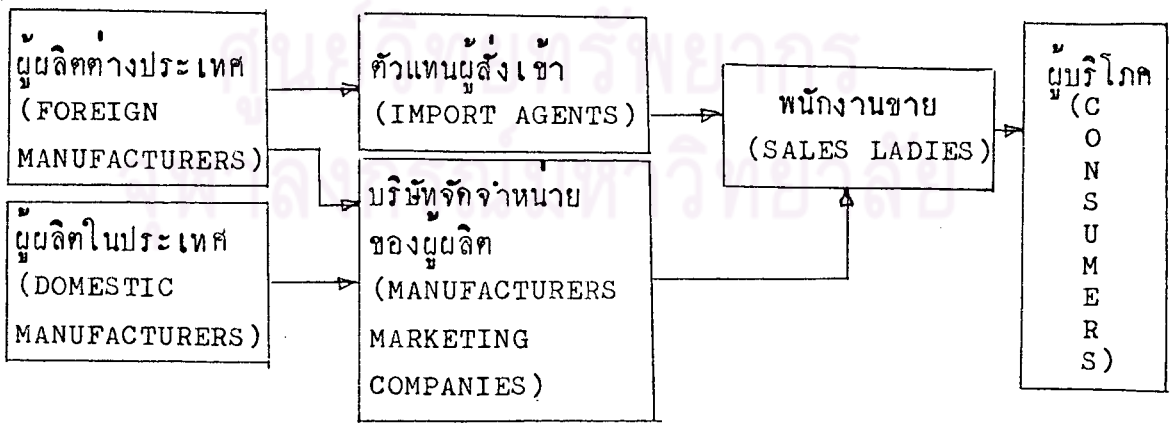
รูปที่ 1 แสดงช่องทางการจำหน่ายของเครื่องสำอาง

จากรูปแสดงช่องทางการจำหน่ายจะเห็นได้ว่า เครื่องสำอางจากผู้ผลิตจะไปถึงมือผู้บริโภคได้นั้นมีหลายช่องทางด้วยกัน ถ้าเป็นเครื่องสำอางที่มาจากต่างประเทศ ผู้ที่นำเข้ามาจำหน่ายอาจเป็นบริษัทจำหน่ายของผู้ผลิตเอง หรือบริษัทที่รับเป็นตัวแทนจำหน่ายก็ได้ จากนั้นเครื่องสำอางก็อาจจำหน่ายไปยังผู้ใช้โดยผ่านร้านค้าย่อย (Retailers) . ห้างสรรพสินค้า (Department Stores) ร้านสรรพอาหาร (Supermarkets) การจำหน่ายเครื่องสำอางส่วนใหญ่มักนิยมขายผ่านพ่อค้าคนกลาง (Wholesalers) ซึ่งมีอยู่

<sup>1</sup> เกษิขกร จอมสิน จันทรสกุล ผู้จัดการโรงงานสยามแมนูแฟคเจอร์ จาก การอภิปรายกลุ่มเรื่อง "สภาวะตลาดเครื่องสำอางในประเทศไทย" ในการอบรมวิชาการ เครื่องสำอางครั้งที่ 2 ณ ห้องประชุมคณะนิติศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (13-16 พ.ค.2523)

ทั้งในกรุงเทพและต่างจังหวัด การที่นิยมขายผ่านคนกลางนั้นก็เพราะว่า เครื่องสำอางสามารถขายได้ตามร้านค้าปลีกทั่ว ๆ ไป เพราะฉะนั้นการที่บริษัทผู้ผลิตหรือผู้แทนจำหน่ายจะขายส่งโดยตรงทุก ๆ ร้านอาจทำได้ยาก จึงจำเป็นต้องอาศัยคนกลางเป็นผู้ส่งต่ออีกทอดหนึ่ง แล้วจึงส่งต่อไปขายยังร้านค้าปลีกซึ่งเรียกการขายวิธีนี้ว่าเป็นการขายแบบเคาน์เตอร์เซล (Counter Sale) สำหรับเครื่องสำอางที่ผลิตในประเทศเองก็มีลักษณะของการกระจายสินค้าคล้าย ๆ กัน

อย่างไรก็ตามยังมีช่องทางการจำหน่ายเครื่องสำอางที่บริษัทผู้ผลิตหรือตัวแทนจำหน่ายสินค้าถึงผู้บริโภคได้โดยตรงซึ่งเรียกว่า การขายตรง (Direct Selling) ถึงแม้ว่าเครื่องสำอางในระบบการขายตรงจะเป็นการจำหน่ายถึงตัวผู้บริโภคโดยตรง (ดังเส้นประในรูปที่ 1) แต่อาจกล่าวได้ว่าช่องทางการจำหน่ายสินค้าในระบบการขายโดยตรงของเครื่องสำอางนั้นยังมีบุคคลซึ่งทำหน้าที่เสมือนคนกลางที่เป็นตัวเชื่อมระหว่างผู้ผลิตและผู้บริโภค และเป็นผู้ที่ทำให้การขายเกิดขึ้น นั่นก็คือ พนักงานขาย ซึ่งมีชื่อเรียกต่าง ๆ กันในแต่ละบริษัท คือ เอวอน เรียกว่า สาวจำหน่าย โพลลาและนูทรี-เมติกส์ เรียกว่า ที่ปรึกษา โซเซีย มิลฟิน และลาเบลลา เรียกว่า เลดี้ ซีซีดี และอริเฟลม เรียกว่า สมาชิกจำหน่าย ทั้งนี้เพราะพนักงานขายของบริษัทเหล่านั้นแม้จะได้รับการแต่งตั้งจากบริษัท แต่ก็มีได้ถือเป็นพนักงานประจำของบริษัท แต่พนักงานขายเหล่านั้นเป็นผู้ที่ได้รับการแต่งตั้งจากบริษัทให้สามารถซื้อสินค้าของบริษัทได้โดยได้รับส่วนลดพิเศษ แล้วนำไปจำหน่ายในราคาตามที่บริษัทตั้งไว้ ซึ่งสามารถอธิบายได้ดังรูปข้างล่างนี้



รูปที่ 2 แสดงช่องทางการจำหน่ายของเครื่องสำอางในระบบการขายโดยตรง

จากรูปที่ 2 จะเห็นได้ว่า การกระจายสินค้าจากผู้ผลิตซึ่งเป็นเครื่องสำอาง จากต่างประเทศ โดยมีสำนักงาน สาขา หรือตัวแทนในประเทศไทย หรือจากผู้ผลิต ภายในประเทศภายใต้การควบคุมของบริษัทเครื่องสำอางจากต่างประเทศ จนถึงมือ ผู้บริโภคหรือผู้ซื้อนั้นมีสิ่งสำคัญสองประการที่ปรากฏอยู่ในระบบการขาย คือ ตัวผลิตภัณฑ์ และตัวแทนขาย ความสำเร็จของการขายที่จะเกิดขึ้นได้มากน้อยเพียงไร หรือการที่ ผู้ผลิตสามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้มากแค่ไหนจึงต้องประกอบไปด้วย การจัดการด้านผลิตภัณฑ์ และการจัดการที่เกี่ยวข้องกับพนักงานขายที่มีประสิทธิภาพ ดังนั้นการดำเนินงานด้าน นโยบายผลิตภัณฑ์และราคา รวมทั้งการสรรหากำลังคน ตลอดจนวิธีการกระตุ้น ส่งเสริม สนับสนุน และการประสานงาน เพื่อการปฏิบัติงานของพนักงานขายหรืออีกนัยหนึ่งคือ การดำเนินงานส่วนผสมทางการตลาด และการจัดการด้านการขายที่มีประสิทธิภาพ จึงเป็นหัวใจของการจัดการด้านการตลาดของระบบการขายโดยตรงของผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง

#### นโยบายและกลยุทธ์การจัดการด้านผลิตภัณฑ์

เครื่องสำอางเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีผู้บริโภคซื้อเพื่อรักษาและเสริมสร้างความสวยงาม เป็นประการสำคัญ ดังนั้นผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางจึงมีความจำเป็นอย่างยิ่งที่จะต้องมีความ สวยงามสะอาดตาในตัวของมันเอง วัสดุหีบห่อจึงต้องออกแบบให้มีความสวยงาม สไตส์แปลก ทรู คุ้มค่าใช้ ทรานส์สินค้าจะต้องมีเอกลักษณ์ ก่อให้เกิดภาพพจน์ของสินค้าที่ดี และสินค้าต้องเป็น สินค้าที่มีคุณภาพ อย่างไรก็ตามเครื่องสำอางที่ใช้ระบบการขายโดยตรงเป็นผลิตภัณฑ์จาก ต่างประเทศทั้งสิ้น ดังนั้นคุณภาพและรูปแบบของผลิตภัณฑ์จึงได้รับการกำหนดและออกแบบมา จากต่างประเทศ การจัดการด้านผลิตภัณฑ์ส่วนใหญ่จึงมีข้อจำกัดคือต้องอยู่กับบริษัทผู้ผลิตใน ต่างประเทศ ถึงแม้ว่าจะมีรายละเอียดในแต่ละผลิตภัณฑ์ ดังนี้คือ



<sup>1</sup>ในการวิจัยครั้งนี้ จะเรียกชื่อผลิตภัณฑ์แต่ละบริษัทว่า โฟลา, เอออน, ไชเชียว มิลฟิน และดาเบลลา, ออริเฟลม และนุทรี-เมคิสต์

โพล่า เป็นเครื่องสำอางที่มีส่วนผสมจากธรรมชาติ ทั้งจากสัตว์และสมุนไพร เป็นเครื่องสำอางที่มีชื่อเสียงว่าเป็นเครื่องสำอางชั้นสูงและมีคุณภาพดี โด่งดังอย่างยิ่ง ทางด้านการถนอมและบำรุงรักษาผิวพรรณ เครื่องสำอางโพล่าในยุคแรก ๆ นั้น เป็นเครื่องสำอางที่นำเข้ามาที่ผลิตจากประเทศญี่ปุ่นทั้งหมด ดังนั้นไม่ว่าตัวผลิตภัณฑ์หรือหีบห่อจึงเป็นสินค้าชนิดเดียวกับที่ขายในประเทศญี่ปุ่น แต่ต่อมาในปี พ.ศ.2526 เมื่อความเจริญก้าวหน้าในการผลิตเครื่องสำอางในประเทศไทยมีมากขึ้น และเพื่อเป็นการลดต้นทุนอันเกิดจากภาษีผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง จึงได้ทำการผลิตภายในประเทศ โดยว่าจ้าง บริษัท อินเทอร์เนชันแนล แลบบอราทอรีส์ จำกัด (International Laboratories Co., Ltd.) เป็นผู้ผลิตภายใต้การควบคุมคุณภาพให้ได้มาตรฐานเช่นเดียวกับที่ผลิตในต่างประเทศ โดยบริษัท โพลาคอสเมติกส์ (ประเทศญี่ปุ่น) จำกัด (Pola Cosmetics (Japan) Co., Ltd.) ซึ่งมีสถาบันวิจัยของโพล่าเป็นผู้ค้นคว้า วิจัย ผลิต ออกแบบ และพัฒนาผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางโพล่าในญี่ปุ่น

ผลิตภัณฑ์โพล่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีราคาค่อนข้างสูง และมีชื่อเสียงทางด้านผลิตภัณฑ์บำรุงรักษาและถนอมผิว (Skin Care Product) ปัจจุบันประกอบด้วย ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางประเภทต่าง ๆ ดังนี้ (พ.ศ.2527)

1. ชุดล้างหน้าและถนอมผิว เครื่องสำอางที่มีลักษณะเป็นครีมและโลชั่น สำหรับทำความสะอาดใบหน้า ล้างสิ่งสกปรกและเครื่องสำอาง ลอกหน้าและนวดหน้า เพื่อปรับและถนอมผิวให้มีความนุ่มนวล บำรุงรักษาผิว ทำให้ผิวสดชื่นและป้องกันมิให้เกิดริ้วรอยบนใบหน้า มีทั้งหมด 4 ชุด คือ

1.1 ชุดโพลีสซิม่า ไคแก

- คลีนซิงครีม	ราคา	1,040	บาท
- อกัวคลีน	ราคา	1,040	บาท
- โคลค์ครีม	ราคา	1,040	บาท
- ครีมมีแพ็ค	ราคา	1,170	บาท
- โทนีงโลชั่น	ราคา	1,140	บาท
- มอยส์เจอร์มิลค์	ราคา	1,170	บาท
- เอโมลิเอนท์ครีม	ราคา	1,170	บาท



### 1.2 ชุดเรเนต์ ไค้แก'

- คลีนซิ่งครีม	ราคา	600 บาท
- อกัวคัส	ราคา	600 บาท
- มาสสาจครีม	ราคา	600 บาท
- มอยส์เจอร์แพ็ค	ราคา	680 บาท
- โทนีงโลชั่น	ราคา	600 บาท
- มอยส์เจอร์มิลค์	ราคา	680 บาท
- เอโมลิเอนท์ครีม	ราคา	680 บาท

### 1.3 ชุดนีโอบีวตี้ ไค้แก'

- คลีนซิ่งครีม	ราคา	395 บาท
- วอชชออมคลีนเซอร์	ราคา	395 บาท
- เฟเชียลมาสสาจ	ราคา	395 บาท
- สกินเฟรชเนอร์	ราคา	335 บาท
- ฟीलออฟมาสค์	ราคา	455 บาท
- โทนีงโลชั่น	ราคา	395 บาท
- มอยส์เจอร์โลชั่น	ราคา	455 บาท
- เอโมลิเอนท์ครีม	ราคา	455 บาท
- อายคอนเซ็นเทรต	ราคา	455 บาท

### 1.4 ชุดซิลฟี ไค้แก'

- คลีนซิ่งครีม	ราคา	415 บาท
- เฟเชียลวอชช	ราคา	415 บาท
- มาสสาจครีม	ราคา	415 บาท
- เฟเชียลแพ็ค	ราคา	545 บาท
- สกินโลชั่น	ราคา	415 บาท
- สกินมิลค์	ราคา	480 บาท
- สกินครีม	ราคา	480 บาท

2. ชุดฟอกขาว เครื่องสำอางที่มีลักษณะเป็นครีมและโลชั่น สำหรับแก้ฝ้า และป้องกันมิให้ผิวคล้ำ ทำให้ผิวขาวละเอียกอ่อน มี 3 ชนิดคือ

2.1	ไอโซโทนเนอร์	ราคา	270	บาท
2.2	มาเวลแพ็ค	ราคา	545	บาท
2.3	มาเวลแฟร์	ราคา	415	บาท

3. ชุดแต่งหน้า เครื่องสำอางสำหรับใช้รองพื้นก่อนแต่งหน้า และเครื่องสำอางสำหรับแต่งหน้า เพื่อให้ใบหน้ามีสีสังคางาม มีทั้งหมด 5 ชุด คือ

3.1 ชุดมาเกีฟาร์ค ไค้แก

-	อันเคอร์ เมคอัพ	ราคา	325	บาท
-	ฟาวนเคชั่น	ราคา	480	บาท
-	เฟสพาวเคอร์	ราคา	560	บาท
-	เพรสพาวเคอร์	ราคา	560	บาท
-	ลิปคัลเลอร์	ราคา	460	บาท

3.2 ชุดนีโอวิวตี้ ไค้แก

-	ลิกวิดฟาวนเคชั่น	ราคา	300	บาท
-	เพรสพาวเคอร์	ราคา	350	บาท
-	เค้กอายชาโดว์	ราคา	350	บาท
-	อายลายเนอร์คิวโอเฟ้นซิล	ราคา	280	บาท
-	มาสคารา	ราคา	280	บาท
-	อายบราว ทิวโอ เฟ้นซิล	ราคา	280	บาท
-	ลิปคัลเลอร์	ราคา	280	บาท
-	เพรสคัลเลอร์	ราคา	380	บาท

3.3 ชุดเอปานู๋ ไค้แก

-	อันเคอร์ เมคอัพ	ราคา	410	บาท
-	ฟาวนเคชั่น	ราคา	480	บาท
-	ฟาวนเคชั่น เอส	ราคา	480	บาท
-	เฟสพาวเคอร์	ราคา	655	บาท
-	เพรสพาวเคอร์	ราคา	560	บาท
-	ลิปคัลเลอร์	ราคา	560	บาท

## 3.4 ชุควารีโอ ใต้ถ้ำ

- อินเคอร์เมคอัพ	ราคา	320	บาท
- ทัฟออนฟาวน์เคชั่น	ราคา	480	บาท
- อายคัลเลอร์คิวโอ	ราคา	320	บาท
- ลองลัมมาสคารา	ราคา	320	บาท
- ลิปคัลเลอร์คิวโอ	ราคา	320	บาท
- ทัฟออนซีครูจ	ราคา	320	บาท
- เพอร์ฟุ่ม เกอ วารีโอ	ราคา	600	บาท
- โอ เกอ วารีโอ	ราคา	600	บาท

## 3.5 ชุคเซาท์เทอนคอลลี ใต้ถ้ำ

- อินเคอร์เมคอัพ	ราคา	430	บาท
- เซลเคอร์	ราคา	430	บาท
- ทูเวย์เค็ก	ราคา	680	บาท
- ทูเวย์เค็ก เอ็ช จี	ราคา	550	บาท

4. ชุคเครื่องหอม เครื่องสำอางที่ใช้เพื่อให้กลิ่นหอมแก่ร่างกาย มีทั้งชนิดที่เป็นน้ำหอม สเปรย์ ฝุ่นหอม และสบู่หอม ใต้ถ้ำ

4.1 เพอร์ฟุ่ม	ราคา	520	บาท
4.2 โอเคอร์โคโลญจ	ราคา	520	บาท
4.3 สเปรย์มีส	ราคา	520	บาท
4.4 บอคีโลชั่น	ราคา	520	บาท
4.5 กิสคิงพาวเคอร์	ราคา	520	บาท
4.6 โซฟ	ราคา	240	บาท

5. ชุคบำรุงเส้นผม พลูบ เครื่องสำอางสำหรับเส้นผม เพื่อทำความสะอาด ป้องกันและบำรุงรักษาเส้นผม หนังศีรษะ ทำให้ผมอ่อนนุ่มเป็นเงางาม และจัดรูปทรงได้ง่าย ใต้ถ้ำ

5.1 แอร์วีนส์	ราคา	250	บาท
5.2 แอร์แชมพู	ราคา	250	บาท



5.3 แอร์ออยล์	ราคา	250 บาท
5.4 สแคล์ฟ โทนิ่ง โลชั่น	ราคา	295 บาท
5.5 แอร์แพ็ค	ราคา	295 บาท
5.6 สแคล์ฟทรีตเมนต์ครีม	ราคา	250 บาท
5.7 แอร์คอนดิชันเนอร์	ราคา	295 บาท
5.8 แอร์สเปรย์	ราคา	295 บาท

นอกจากนี้ผลิตภัณฑ์โพลายังมีชุดล้างหน้าชุดพิเศษอีก 1 ชุด ซึ่งจำหน่ายในราคาถูก เรียกว่าชุดซีเรียน ได้แก่

1. วอชออฟคลีนเซอร์	ราคา	230 บาท
2. โทนิ่งโลชั่น	ราคา	230 บาท
3. มอยส์เจอร์โลชั่น	ราคา	230 บาท

จากผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางโพลาทิ้งหมดข้างต้น จะเห็นได้ว่า ผลิตภัณฑ์โพลามีเครื่องสำอางสำหรับใบหน้าครบทุกประเภท และแม้แต่ผลิตภัณฑ์ประเภทเดียวกัน ยังประกอบไปด้วยหลายชุด เช่น ชุดล้างหน้าและถนอมผิวมี 4 ชุด และมีราคาแตกต่างกันค่อนข้างมาก ทั้งนี้เพราะวัตถุดิบที่นำมาผลิตมีต้นทุนที่แตกต่างกันและให้คุณภาพที่แตกต่างกันมากตามความเหมาะสมกับลักษณะของผิวพรรณ อายุ ความต้องการและฐานะของลูกค้า และชุดแต่งหน้ามี 5 ชุด ในราคาที่แตกต่างกันบ้างตามคุณภาพและสีสันทของแต่ละชุด ผลิตภัณฑ์ของโพลาเป็นผลิตภัณฑ์ที่เน้นผลิตภัณฑ์ถนอมผิว (Skin Care) เป็นผลิตภัณฑ์หลัก และมีชื่อเสียงมากจากชุดล้างหน้าและถนอมผิว ดังนั้นในการขายผลิตภัณฑ์โพลา ที่ปรึกษาของโพลาจึงมักจะมีบริการ การนวดหน้า เพื่อให้ลูกค้าได้เห็นวิธีการใช้และผลของการใช้ผลิตภัณฑ์ได้ดียิ่งขึ้นควบคู่ไปกับการขายสินค้า แต่ผลิตภัณฑ์โพลาเป็นผลิตภัณฑ์ที่จัดว่ามีราคาค่อนข้างสูงและเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีราคาสูงที่สุดในจำนวนผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางในระบบการขายโดยตรง โดยที่ลูกค้าส่วนใหญ่เป็นลูกค้าที่ค่อนข้างมีฐานะดีและอยู่ในวันกลางคน แต่อย่างไรก็ตาม โพลาก็มีชุดล้างหน้าชุดซีเรียนที่มีผลิตภัณฑ์เพียง 3 ชนิด คือ วอชออฟคลีนเซอร์ โทนิ่งโลชั่น และมอยส์เจอร์โลชั่น ซึ่งจำหน่ายในราคาถูกเพื่อให้สามารถเข้าถึงผู้บริโภคได้อย่างทั่วถึง

เอวอน เป็นเครื่องสำอางที่สกัดจากสมุนไพรและสารธรรมชาติต่าง ๆ ทั้งมีสโลแกนของบริษัทว่า "เป็นธรรมชาติแบบมีสไตล์" (Natural with Style) บริษัทที่ผลิตเอวอนเป็นบริษัทเครื่องสำอางที่ใหญ่ที่สุดในโลก มีสายผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางมากมายหลายประเภท และหลายชุดในแต่ละประเภท โดยมีผลิตภัณฑ์หลักคือ ชุดแต่งหน้า สบู่ แป้งและน้ำหอม ทั้งนี้ผลิตภัณฑ์ของเอวอนมักมีสีสันทันอ่อนหวานดูธรรมชาติ รูปลักษณ์ และสไตล์ของภาชนะที่บอห์ที่สวยงาม แปลกใหม่ ๆ อยู่เสมอ ทั้งนี้เพื่อนั่นตลาดของกลุ่มวัยรุ่น ซึ่งเอวอนคิดว่าเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่มีจำนวนและพลังการซื้อสูง นอกจากนี้เครื่องสำอางเอวอนจะมีจำนวนผลิตภัณฑ์มากกว่าเครื่องสำอางยี่ห้ออื่น ๆ และมีการแนะนำผลิตภัณฑ์ใหม่อยู่เสมอ อันเป็นกลยุทธ์หนึ่ง ทางด้านผลิตภัณฑ์ของเอวอนที่สามารถยึดครองส่วนแบ่งของตลาดได้อย่างกว้างขวาง จนเป็นผู้นำตลาดเครื่องสำอางในปัจจุบัน ในระยะเริ่มแรกที่เอวอนเข้ามาบุกเบิกตลาดในประเทศไทย ผลิตภัณฑ์ของเอวอนเป็นผลิตภัณฑ์นำเข้าทั้งหมด แต่เพื่อเป็นการลดต้นทุนจากภาษีและอื่น ๆ เครื่องสำอางเอวอนในปัจจุบันจึงผลิตภายในประเทศเป็นส่วนใหญ่ โดยว่าจ้างบริษัทผู้ผลิตเครื่องสำอางคือ บริษัท อินเทอร์เนชันแนล แลบบอราทอรีส์ จำกัด (International Laboratories Co., Ltd.) บริษัท จาวา แมนูแฟกเจอริง จำกัด (Java Manufacturing Co., Ltd.) เป็นผู้ผลิตภายใต้การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพโดยผู้ตรวจสอบคุณภาพของเอวอนจากประเทศอเมริกา เพื่อให้สินค้านั้นเป็นสินค้าที่มีคุณภาพและรูปลักษณ์เช่นเดียวกับสินค้าเอวอนในต่างประเทศ ซึ่งผลิตภัณฑ์ของเอวอนทุกชนิดจะมีการรับประกันไม่ว่าจะเป็นคิ้ว เหตุผลโลกก็ตาม หากผลิตภัณฑ์เอวอนที่ถูกค้าซื้อจากสาวจำหน่ายเป็นทางการ โดยถูกต้อง ถ้าไม่เป็นที่พอใจแล้วสามารถจะแลกเปลี่ยนให้เป็นผลิตภัณฑ์ชนิดใหม่ชนิดเดียวกันหรือคล้ายคลึงกัน หรือขอรับเงินคืนตามจำนวนที่ซื้อไป โดยการรับประกันมีผลคุ้มครอง 6 เดือนนับจากวันที่ซื้อไป เครื่องสำอางเอวอนในประเทศไทยประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ประเภทต่าง ๆ ดังนี้คือ (พ.ศ.2527)

1. ชุดถนอมผิว เครื่องสำอางสำหรับทำความสะอาด ปกป้อง และบำรุงรักษาผิวหนังให้ชุ่มชื้น นุ่มนวล ปราศจากริ้วรอยย่น มีทั้งหมด 8 ชุด คือ

1.1	ชุดสกินพลิชตี้ ใ้แก่		
	- ครีมล้างหน้า	ราคา	180 บาท
	- น้ำยาสมานผิว	ราคา	180 บาท
	- มอยส์เจอร์ไรเซอร์	ราคา	180 บาท
1.2	ชุดเคสเลิร์ทสปริง ใ้แก่		
	- เคล็นซิงโฟม	ราคา	185 บาท
	- มอยส์เจอร์ไรเซอร์	ราคา	185 บาท
	- น้ำยาสมานผิว	ราคา	185 บาท
	- โลชั่นทาตัว	ราคา	185 บาท
1.3	ชุดเนอร์ชัวร์า ใ้แก่		
	- เนอร์ชัวร์าครีม	ราคา	300 บาท
	- อายครีม	ราคา	195 บาท
	- ครีมล้างหน้า	ราคา	195 บาท
1.4	ชุดเคลียร์สกิน ใ้แก่		
	- น้ำยาสมานผิว	ราคา	185 บาท
	- โลชั่น	ราคา	135 บาท
1.5	ชุดถนอมผิวสูตรพิเศษ ใ้แก่		
	- บานิสซิ่งครีม	ราคา	185 บาท
	- บิวตี้ฟลูอิก	ราคา	195 บาท
	- โม่เมนตัม	ราคา	140 บาท
1.6	ชุดครีมลอกหน้า ใ้แก่		
	- ครีมลอกหน้าคูคิมเบอร์ ลูลเลอร์	ราคา	110 บาท
	- ครีมลอกหน้าไซขาว	ราคา	110 บาท
1.7	ชุดโฟมล้างหน้า ใ้แก่		
	- เอวอนเคล็นซิงโฟม	ราคา	150 บาท
1.8	ชุดครีมทามือ ใ้แก่		
	- ครีมทามือริชมอยส์เจอร์	ราคา	85 บาท
	- ครีมทามือแคร์ ทิพลี	ราคา	85 บาท
	- ริชมอยส์เจอร์ครีม	ราคา	160 บาท

2. ชุดแต่งหน้า เครื่องสำอางเพื่อการรองพื้นก่อนแต่งหน้า และการแต่งหน้า เพื่อสีสันที่งงาม มีทั้งหมด 11 ชุด คือ

2.1 ชุดครีมรองพื้นอะแด็ปต์ ใ้แก่

- |                          |      |         |
|--------------------------|------|---------|
| - เฟเซี่ยล คอนดิชันเนอร์ | ราคา | 190 บาท |
| - ครีมรองพื้น            | ราคา | 190 บาท |

2.2 ชุดเอ็นวีรา ใ้แก่

- |                         |      |         |
|-------------------------|------|---------|
| - มาสคารา               | ราคา | 190 บาท |
| - อายคัลเลอร์           | ราคา | 190 บาท |
| - เพียวคัลเลอร์ครีมบลัช | ราคา | 190 บาท |
| - ครีมรองพื้น           | ราคา | 190 บาท |
| - ลิปสติก               | ราคา | 150 บาท |

2.3 ชุดชันเซชัน ใ้แก่

- |               |      |         |
|---------------|------|---------|
| - ครีมรองพื้น | ราคา | 160 บาท |
| - อายแซโคว์   | ราคา | 175 บาท |
| - ลิปกลอส     | ราคา | 175 บาท |

2.4 ชุดแต่งหน้าอัลตราแวร์ ใ้แก่

- |                     |      |         |
|---------------------|------|---------|
| - ลิปสติก           | ราคา | 150 บาท |
| - ครีมทาแก้มแบบแต่ง | ราคา | 195 บาท |
| - มาสคารากันน้ำ     | ราคา | 190 บาท |
| - อายแซโคว์กันน้ำ   | ราคา | 180 บาท |
| - ยาทาเล็บ          | ราคา | 150 บาท |

2.5 ชุดคัลเลอร์ครีม ใ้แก่

- |                          |      |         |
|--------------------------|------|---------|
| - อายแซโคว์แบบฝุ่น       | ราคา | 180 บาท |
| - อายแซโคว์กันน้ำแบบครีม | ราคา | 125 บาท |
| - อายแซโคว์แบบฝุ่น 2 สี  | ราคา | 235 บาท |
| - มาสคารากันน้ำ          | ราคา | 180 บาท |
| - ครีมทาแก้มแบบแต่ง      | ราคา | 195 บาท |
| - ครีมทาแก้มแบบกระปุก    | ราคา | 125 บาท |

- ครีมทาแก้มแบบตลับ	ราคา	195	บาท
- ลีฟ คุโอ	ราคา	235	บาท
- ลิปสติก	ราคา	150	บาท
- แป้งตลับ	ราคา	265	บาท
- รีฟิลแป้งตลับ	ราคา	150	บาท
2.6 ชุดคัลเลอร์ทวิส ไค้แก			
- อายแชโคว์	ราคา	220	บาท
- ที่ทาแก้ม	ราคา	220	บาท
- ลิปสติก	ราคา	220	บาท
2.7 ชุดโคออคิเนท ไค้แก			
- แป้งตลับ	ราคา	210	บาท
- อายแชโคว์แบบฝุ่น	ราคา	170	บาท
- มาสคารา	ราคา	170	บาท
- ครีมบลัช	ราคา	90	บาท
- อายแชโคว์วอนค์	ราคา	90	บาท
- ลิปสติก	ราคา	110	บาท
2.8 ชุดพิชแซส ไค้แก			
- ครีมรองพื้น	ราคา	190	บาท
- ที่ทาแก้ม	ราคา	190	บาท
- อายแชโคว์	ราคา	180	บาท
- มาสคารา	ราคา	180	บาท
- ลิปสติก	ราคา	150	บาท
2.9 ชุดคิวคิส ไค้แก			
- โลชั่น	ราคา	170	บาท
- ลิฟคิว	ราคา	90	บาท
2.10 ชุดอีเวนโทน ไค้แก			
- ครีมรองพื้นชนิดคิววี	ราคา	125	บาท
- ครีมรองพื้นชนิดซอพท์แมทท์	ราคา	125	บาท
- แป้งฝุ่นชนิดหน้า	ราคา	310	บาท

2.11 ชุดพิเศษเป็นชุดแต่งหน้าที่สามารถพกพาไปได้ทุกสถานที่ ใ้แก่

- อายแซโคว์ กลอสไลท์ มี 4 ระดับสีในคลังเดียวกัน

ราคา 175 บาท

- ลิฟกลอส กลอสไลท์ มี 4 ระดับสีในคลังเดียวกัน

ราคา 175 บาท

- อายแซโคว์เวท

ราคา 90 บาท

- ลีทสโอ'แลช มาสคาร่า

ราคา 195 บาท

- กินสอเขียนขอบตา คัลเลอร์สติกส์

ราคา 170 บาท

- กบเหลากินสอเขียนขอบตาและปาก

ราคา 60 บาท

- อายแซโคว์สลิกเกอร์ มี 2 ระดับสีในคลังเดียวกัน

ราคา 100 บาท

- ลิฟกลอสสลิกเกอร์ มี 2 ระดับสีในคลังเดียวกัน

ราคา 100 บาท

- ลิฟวอนค์ มี 5 ระดับสีในหลอดเดียวกัน

ราคา 90 บาท

- ลิฟสติก สลิกทินท์

ราคา 85 บาท

- เฟซ เมคเกอร์ส

ราคา 90 บาท

3. ชุดน้ำหอมและชุดประจำห้องน้ำ เครื่องสำอางเอาจอวอนมีชุดเครื่องหอมต่าง ๆ ทั้งน้ำหอม สเปรย์ แป้ง ครีม และสบู่ มีกลิ่นและสีสันท่าง ๆ กัน บรรจุภายในภาชนะและหีบห่อ สวยหรู หลายแบบหลายชนิด มีทั้งหมด 10 ชุด คือ

3.1 ชุดไลท์แอนด์เซนต์ ไค้แก

- โคโลญจ์ สเปรย์

ราคา 325 บาท

- แป้งหอมโรยตัว

ราคา 115 บาท

- โคโลญจ์ประกายเพชร

ราคา 125 บาท

3.2 ชุดคาริสมา ไค้แก

- สบู่หอม

ราคา 55 บาท

- โคโลญจ์ประกายเพชร

ราคา 125 บาท



- โคลโลญจ์ สเปรย์	ราคา	325 บาท
- แป้งหอมโรยตัว	ราคา	130 บาท
- ครีม เพอร์ฟูม	ราคา	180 บาท

### 3.3 ชุดสวิตออนเนสที ไค้แก

- สมูทอม	ราคา	55 บาท
- โคลโลญจ์ประกายเพชร	ราคา	125 บาท
- โคลโลญจ์ สเปรย์	ราคา	325 บาท
- แป้งหอมโรยตัว	ราคา	130 บาท
- ครีมเพอร์ฟูม	ราคา	180 บาท
- กินสอ น้ำหอม	ราคา	300 บาท

### 3.4 ชุดแอเรียน ไค้แก

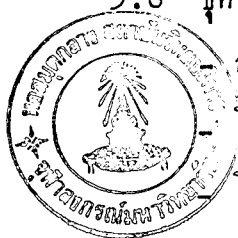
- อัลตราครีมเพอร์ฟูม	ราคา	220 บาท
- อัลตราโคลโลญจ์สเปรย์	ราคา	400 บาท
- แป้งหอมโรยตัว	ราคา	130 บาท
- กินสอ น้ำหอม	ราคา	300 บาท
- กบเหลากินสอ น้ำหอม	ราคา	60 บาท

### 3.5 ชุดทาช่า ไค้แก

- อัลตราครีมเพอร์ฟูม	ราคา	220 บาท
- อัลตราโคลโลญจ์สเปรย์	ราคา	400 บาท
- แป้งหอมโรยตัว	ราคา	130 บาท
- โล้ทแอนด์แลริชโคลโลญจ์	ราคา	250 บาท
- โคลโลญจน์าร์ก	ราคา	140 บาท
- กินสอ น้ำหอม	ราคา	300 บาท

### 3.6 ชุดโรสโรส ไค้แก

- สมูทอม	ราคา	55 บาท
- โคลโลญจ์ชวากจีว	ราคา	130 บาท
- โคลโลญจ์สเปรย์	ราคา	300 บาท



	- ครีมเพอร์ฟุ่ม	ราคา	180 บาท
	- แป้งหอมโรยตัว	ราคา	115 บาท
3.7	ชุดชอพท์มีสค์ ใ้แก่		
	- โคลโลญจน์ารัก	ราคา	140 บาท
	- โคลโลญจน์สเปรย์	ราคา	350 บาท
	- โลท์แอนคฺเลริชโคลโลญจน์	ราคา	250 บาท
	- แป้งหอมโรยตัว	ราคา	130 บาท
3.8	ชุดฟ็อคซไฟร์ ใ้แก่		
	- อัลตราโคลโลญจน์สเปรย์	ราคา	400 บาท
	- โคลโลญจน์ารัก	ราคา	140 บาท
	- แป้งหอมโรยตัว	ราคา	130 บาท
	- คินสอน้ำหอม	ราคา	300 บาท
3.9	ชุดไวลด์จัสมีน ใ้แก่		
	- โคลโลญจน์สเปรย์	ราคา	300 บาท
	- โคลโลญจน์ชวคจิว	ราคา	130 บาท
	- แป้งหอมโรยตัว	ราคา	115 บาท
3.10	ชุดโอจีฟอเร ใ้แก่		
	- โคลโลญจน์สเปรย์	ราคา	325 บาท
	- แป้งหอมโรยตัว	ราคา	130 บาท

#### 4. ชุดสำหรับท่านชาย ประกอบด้วย น้ำหอม แป้งหอม และยาระงับกลิ่น

แบบลูกกลิ้ง สำหรับสุภาพบุรุษ มี 3 ชุด คือ

4.1	ชุดแบลคสูเอค ใ้แก่		
	- โคลโลญจน์	ราคา	325 บาท
	- แป้งหอมโรยตัว	ราคา	130 บาท
	- ยาระงับกลิ่นแบบลูกกลิ้ง	ราคา	110 บาท
4.2	ชุดร็คเกอร์ ใ้แก่		
	- โคลโลญจน์พลัส	ราคา	275 บาท



เอวอนเป็นเครื่องสำอางที่มีประเภท และจำนวนผลิตภัณฑ์มากที่สุดในจำนวนเครื่องสำอางในระบบการขายโดยตรงทั้งหมด ทั้งนี้ เอวอนเป็นหนึ่งในบริษัทเครื่องสำอางที่ใหญ่ที่สุดในโลก เช่น ชุคณอมนิวมี 8 ชุค ชุคแกงหนามี 17 ชุค ชุคน้ำหอม และชุคประจำห้องน้ำมี 9 ชุค เป็นต้น ถึงแม้ว่าแต่ละชุคจะมีราคาใกล้เคียงกัน แต่เอวอนให้สีสันทึบหน่อ กลิ่นที่แตกต่างกันมากมาย เพื่อให้ลูกค้าสามารถเลือกได้ตามความพอใจในราคากลาง ๆ โดยเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทชุคแกงหน้า สบู่ แป้งและน้ำหอม โดยมุ่งผู้บริโภคทุกระดับโดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้บริโภคที่อยู่ในวัยรุ่นและสูงกว่าวัยรุ่นเล็กน้อย ซึ่งเอวอนเชื่อว่าเป็นกลุ่มผู้บริโภคที่มีจำนวนและพลังการซื้อสูง

โซเซีย มิลฟินและลาเบลลา ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอาง 3 ปีต่อจากประเทศญี่ปุ่นที่จัดจำหน่ายโดยบริษัท ซี.ซี.คิสทริบิวชัน จำกัด (C.C.Distribution Co., Ltd.) เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตภายในประเทศ โดยบริษัท อินเตอร์เนชันแนล แลบบอราทอริส จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทในเครือบริษัท สหพัฒนพิบูลย์ จำกัด เช่นเดียวกับบริษัท ซี.ซี.คิสทริบิวชันจำกัด ตั้งแต่บริษัทได้เริ่มประกอบกิจการช่วงแรก ๆ ในปี พ.ศ.2520 บริษัทได้เป็นตัวแทนจำหน่าย โซเซีย ซึ่งเป็นเครื่องสำอางที่ใช้ระบบการขายโดยตรง เป็นช่องทางจำหน่ายสินค้าในประเทศญี่ปุ่น และมิลฟิน ซึ่งเป็นเครื่องสำอางในเครือเดียวกับเพียช ซึ่งมีบริษัท สหพัฒนพิบูลย์ จำกัด เป็นตัวแทนจำหน่ายอยู่ ทั้งนี้ควนนโยบายที่จะสามารถนำกลยุทธ์ทางการตลาดจากบริษัทแม่ของโซเซีย โดยวางตำแหน่งสินค้าโซเซียเป็นเครื่องสำอางระดับสูง และเพื่อให้สามารถครอบคลุมตลาดได้กว้างขวางขึ้น จึงได้จำหน่ายมิลฟินด้วย โดยให้พนักงานขายจำหน่ายควบคู่กัน ขึ้นอยู่กับประเภทหรือระดับของลูกค้า และเมื่อกลางปี พ.ศ.2526 นี้เองที่มีการแนะนำลาเบลลาแก่พนักงานเพื่อนำออกสู่ตลาดในราคาถูกอันเป็นกลยุทธ์ผลิตภัณฑ์ในการที่จะเจาะลูกค้าในทุก ๆ ระดับ อันเป็นการขยายฐานทางการตลาดให้สามารถครอบคลุมลูกค้าได้ทั่วถึง

ถึงแม้ว่าผลิตภัณฑ์ทั้งสามชนิดของบริษัท ซี.ซี.คิสทริบิวชัน จำกัด จะผลิตภายในประเทศแต่การผลิตรายการควบคุมจากตัวแทนของบริษัทแม่ในประเทศญี่ปุ่น เพื่อให้ได้เครื่องสำอางที่มีคุณภาพและลักษณะ เช่นเดียวกัน บริษัท ซี.ซี.คิสทริบิวชัน จำกัด มีผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางดังนี้คือ (พ.ศ.2527)

## โซเซียล

1. ชุดล้างหน้าและถนอมผิว เครื่องสำอางที่มีลักษณะเป็นครีมและโลชั่นสำหรับทำความสะอาดใบหน้า ล้างสิ่งสกปรกและเครื่องสำอาง ลอกหน้าและนวดหน้า เพื่อปรับและถนอมผิวให้มีความนุ่มนวล บำรุงรักษา ทำให้ผิวสดชื่น ป้องกันมิให้เกิดริ้วรอยบนใบหน้า มีทั้งหมด 3 ชุดคือ

1.1 โซเซียลสกินแคร์คอลเล็กชั่น ชุดปรับสภาพผิวสู่สมดุลย์เพื่อผิวงามละมุนไฉ่แก่

- โซเซียลคลีนซิ่งโคลด์ครีม	ราคา	320	บาท
- โซเซียลวอชซิ่งโฟม	ราคา	350	บาท
- โซเซียลบาลานซิ่งโลชั่น	ราคา	350	บาท
- โซเซียลมิสทิกี้โลชั่น	ราคา	320	บาท
- โซเซียลโทนนิ่งโลชั่น	ราคา	350	บาท
- โซเซียลอีโบลีเยนท์ครีม	ราคา	550	บาท
- โซเซียลมอยส์ครีม	ราคา	400	บาท

1.2 โซเซียลเบลแปร์สกินแคร์คอลเล็กชั่น ชุดบำรุงและปกป้องเพื่อความงามเปล่งปลั่งของผิวพรรณ

- โซเซียลเบลแปร์เฟเชียบคส์นึ่ง	ราคา	480	บาท
- โซเซียลเบลแปร์ครีมมีโฟม (E)	ราคา	450	บาท
- โซเซียลเบลแปร์ครีมมีโฟม (M)	ราคา	450	บาท
- โซเซียลเบลแปร์อีโบลีเยนท์ครีม (M)	ราคา	690	บาท
- โซเซียลเบลแปร์มอยส์เจอร์มิลค์ (M)	ราคา	600	บาท
- โซเซียลเบลแปร์อีโบลีเยนท์ครีม (E)	ราคา	690	บาท
- โซเซียลเบลแปร์มอยส์เจอร์มิลค์ (E)	ราคา	600	บาท
- โซเซียลเบลแปร์โทนนิ่งโลชั่น (E)	ราคา	450	บาท
- โซเซียลเบลแปร์โทนนิ่งโลชั่น (M)	ราคา	450	บาท

1.3 โซเซียลสเปเชียลสกินทรีทเมนท์ ชุดดูแลผิวพรรณสำหรับผู้ที่ต้องการสิ่งพิเศษสุด ไฉ่แก่

- โซเซียมอยส์เจอร์ไรซิงครีมแพ็ค	ราคา	550	บาท
- โซเซียมอลด์มาสซาจครีม	ราคา	480	บาท
- โซเซียมอลด์สกินเฟรชเชนเนอร์	ราคา	350	บาท
- โซเซียซูปเปอร์ฟิลลิ่งแพ็ค	ราคา	520	บาท
- โซเซียเอ็กซ์ทราอายครีม	ราคา	650	บาท
- โซเซียยูโรเปียนคิว	ราคา	500	บาท
- โซเซียไวทาคาอลคิว	ราคา	500	บาท

2. ซุกเมคอัพ เครื่องสำอางสำหรับรองพื้นก่อนแต่งหน้า และซุกสำหรับแต่งหน้าเพื่อสีสันทึ่่งงามของใบหน้า ใ้แก่

2.1 โซเซียเบลแปร์บิวตี้คอมแพ็ค	ราคา	550	บาท
2.2 โซเซียเบลแปร์ครีมมีฟาวน์เคชั่น	ราคา	450	บาท
2.3 โซเซียเบลแปร์ชีคบลัช	ราคา	550	บาท
2.4 โซเซียเบลแปร์ครีมมีลิปสติก	ราคา	400	บาท
2.5 โซเซียเบลแปร์เพรสอายแชโดว์	ราคา	500	บาท

3. ซุกดูแลและปกป้องผิวจากแสงแดด

เป็นครีมและโลชั่นบำรุงรักษานิว ป้องกันและรักษาฝ้า ตกกระ จุดด่างดำและพิษจากแสงแดดมี 3 ชนิด ใ้แก่

3.1 โซเซียไวท์ตี้เคย์ครีม	ราคา	400	บาท
3.2 โซเซียไวท์ตี้ลิกวิด	ราคา	570	บาท
3.3 โซเซียไวท์ตี้สกินครีม	ราคา	600	บาท

4. ซุกเครื่องสำอางสำหรับสุขภาพบุรุษ เครื่องสำอางบำรุงรักษาและปรับสภาพเส้นผม ป้องกันและขจัดรังแค รักษาหนังศีรษะ ทำให้ผมนุ่มสลวย เงางาม จักทรงง่าย และนำ้หอมสำหรับสุขภาพบุรุษ ใ้แก่

4.1 โซเซียทอรัสแอสลิกวิด	ราคา	300	บาท
4.2 โซเซียทอรัสแอสโทนิค	ราคา	300	บาท
4.3 โซเซียทอรัสโอเคอโคโลญจ์	ราคา	450	บาท
4.4 โซเซียทอรัสคัมเบิ้ลแอ็คทีฟแอสโลชั่น	ราคา	400	บาท



5. ชุดอุปกรณ์ความงามบนดวงตาและประกายอิมเม็บบิรมิปาก ใช้สำหรับแต่งตาและริมฝีปากให้เกิดความสวยงาม เป็นตลับ 1 ชุดมี 6 สี ใ้แก่

5.1 ใ้คานาแชนวโควทัส ราคา 150 บาท

5.2 ใ้คานาลิปสติกทัส ราคา 170 บาท

6. ชุดอบวลควัยกลืนหอม เป็นชุดน้ำหอมสำหรับสุภาพสตรีและสุภาพบุรุษ ใ้แก่

6.1 มิเซลมาแตงโอเคอทยเล็ท ราคา 650 บาท

6.2 มิเซลมาแตงมองชิเออร์ โอเคอทยเล็ท ราคา 680 บาท

มิลฟิน เป็นเครื่องสำอางบริสุทธิ์ สกัดจากสารของเกสรดอกไม้มานานานาพันธุ์ มีทั้งหมด 6 ชุด คือ

1. ชุดล้างหน้า ใ้แก่

1.1 มิลฟินมอยส์เคล็นซิ่ง ราคา 250 บาท

1.2 มิลฟินมอยส์วอซซิ่งครีม ราคา 320 บาท

1.3 มิลฟินมอยส์โคลค์ ราคา 300 บาท

1.4 มิลฟินมอยส์คครีม ราคา 240 บาท

1.5 มิลฟินมอยส์โลชั่น ราคา 280 บาท

1.6 มิลฟินโทนนิ่งโลชั่น ราคา 280 บาท

1.7 มิลฟินไมลค์เฟรชเชนเนอร์ ราคา 280 บาท

1.8 มิลฟินมอยส์เอสเซนซ ราคา 600 บาท

1.9 มิลฟินมอยส์ไนท์ครีม ราคา 520 บาท

1.10 มิลฟินมอยส์เลมอนมิลค์ ราคา 300 บาท

2. ชุดรองพื้น ใ้ความงามที่เข้ากับสภาพและสีผิว ใ้แก่

2.1 มิลฟินลิกวิคฟาวเคชั่น ราคา 250 บาท

2.2 มิลฟินเนเจอร์ลฟาวเคชั่น ราคา 190 บาท

2.3 มิลฟินเฟชฟาวเคอร์ ราคา 250 บาท

2.4 มิลฟินเพรสฟาวเคอร์ ราคา 230 บาท

3. ชุดเมคอัพบริสุทธิ์ แต่งแต้มความงามตามรสนิยม ใ้แก่

3.1	มิลฟันพาว เคอร์อายแซ่โค้ง	ราคา	180 บาท
3.2	มิลฟันชีคคัลเลอร์	ราคา	200 บาท
3.3	มิลฟันลิปกลอส	ราคา	150 บาท
3.4	มิลฟันลิปสติก	ราคา	200 บาท
3.5	มิลฟันคัมเบิ้ลชีคคัลเลอร์	ราคา	250 บาท
3.6	มิลฟันชีคคัลเลอร์ เอ็กซ์ทราไฮไลต์	ราคา	230 บาท
3.7	มิลฟันอายบราวเพ้นซิล	ราคา	220 บาท
3.8	มิลฟันมาสคารา	ราคา	200 บาท
3.9	มิลฟันคัลเลอร์พลูเมคอัพตลับชุดเมคอัพ พร้อมแปรง	ราคา	550 บาท

4. ชุดเครื่องหอม ประกอบควยน้ำหอม แป้งหอม และสบู่หอม ใ้แก่

4.1	มิลฟันเพอร์ฟุ่มคอนเว็นเทรท	ราคา	250 บาท
4.2	มิลฟันเพอร์ฟุ่มทัลค์	ราคา	95 บาท
4.3	มิลฟันเพอร์ฟุ่มโซบ	ราคา	38 บาท

5. ชุดสำหรับเส้นผม เพื่อผมนุ่ม สลวยทุกสภาพเส้นผม

5.1	มิลฟันมัลซัมแชมพูเอ็นริชโปรตีน	ราคา	50 บาท
5.2	มิลฟันมัลซัมแฮร์คอนดิชันเนอร์	ราคา	55 บาท

6. ชุดปกป้องและพิทักษ์ผิว ใช้ทาผิวเพื่อความชุ่มชื้นของผิวปกป้องผิวจาก  
ความแห้งกร้าน ใ้แก่

มิลฟันมอยส์เจอร์โรซิ่งสกินโลชั่น	ราคา	75 บาท
----------------------------------	------	--------

ลาเบลลา ผลิตภัณฑ์ใหม่ของบริษัท ซี.ซี.คิสทรีบิวชั่น จำกัด ซึ่งออกจำหน่าย  
ในราคาถูกลง ใ้แก่

1.	ลาเบลลาเฟรชโฝม โฝมล้างหน้า	ราคา	90 บาท
2.	ลาเบลลายุนิคัท ชุดเช็ดแต่งหน้า	ราคา	250 บาท
3.	ลาเบลลาแคนดี้ลิปกลอสลิปสติก	ราคา	75 บาท

ผลิตภัณฑ์ของบริษัท ซี.ซี. คิสทรีบิวชั่น จำกัด ประกอบไปด้วยผลิตภัณฑ์ 3 ยี่ห้อ ได้แก่ โซเซีย มิลฟินและลาเบลลา ทั้งนี้โดยให้ผลิตภัณฑ์ของโซเซีย เป็นผลิตภัณฑ์ที่เป็น การถนอมผิวและจำหน่ายในราคาค่อนข้างสูง สำหรับผู้บริโภคที่ค่อนข้างมีฐานะดีและอายุ อยู่ในวัยกลางคนและประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ถนอมผิว 3 ชุดในราคาต่างกันตามความเหมาะสม ของคุณภาพและลักษณะของผิวพรรณและอายุผู้บริโภค ส่วนมิลฟินเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีราคาใน ระดับกลาง ๆ มีผลิตภัณฑ์ประเภทต่าง ๆ อย่างละชุด โดยเน้นวัตถุดิบ สีสัน กลิ่นและ คุณสมบัติที่เหมาะสมกับวัยรุ่นและสูงกว่าวัยรุ่นเล็กน้อย และลาเบลลาซึ่งเป็นผลิตภัณฑ์ซึ่ง นำออกสู่ตลาดหลังสุดจำหน่ายในราคาถูกลงประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ไม่กี่ชนิดสำหรับผู้บริโภค ที่ต้องการผลิตภัณฑ์ราคาไม่แพง

ออร์เฟลม เป็นเครื่องสำอางสมุนไพรสกัดจากธรรมชาติ โดยเน้นส่วนผสมทาง เคมีและเป็นเครื่องสำอางในระบบการขายโดยตรงเพียงยี่ห้อเดียวในปัจจุบันที่ผลิตภัณฑ์ ทุกชนิดเป็นผลิตภัณฑ์นำเข้าทั้งหมด และเนื่องจากออร์เฟลมเป็นผลิตภัณฑ์ที่เน้นทางด้านการ บำรุงรักษาผิวพรรณประกอบด้วยนโยบายทางการตลาดที่มุ่งเจาะตลาดแบบค่อยเป็น ค่อยไป เครื่องสำอางออร์เฟลมจึงมีผลิตภัณฑ์น้อยชนิด ส่วนใหญ่เป็นเครื่องสำอางสำหรับ ล้างหน้า บำรุงรักษาและถนอมผิว (Skin Care) ซึ่งการดำเนินกลยุทธ์ทางผลิตภัณฑ์ ของออร์เฟลมจะเน้นที่คุณภาพของสินค้าและการขายจะเป็นการขายเป็นชุดประกอบด้วย การสาธิตการนวดหน้าและการใช้ผลิตภัณฑ์แต่ละชนิดอย่างต่อเนื่องและควบคู่กัน นอกจากนี้ ผลิตภัณฑ์ของออร์เฟลมยังประกอบด้วย เครื่องสำอางแต่งหน้าและน้ำหอมแต่ผลิตภัณฑ์ ที่สามารถสร้างความนิยมให้กับลูกค้าและทำยอดขายให้แก่ออร์เฟลมได้มากที่สุดได้แก่ เครื่องสำอางถนอมผิว และถึงแม้ว่าออร์เฟลมจะเป็นเครื่องสำอางนำเข้าทั้งหมด ซึ่ง ทำให้ต้นทุนของออร์เฟลมเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีราคาค่อนข้างสูง แต่ออร์เฟลมก็พยายามกำหนด ราคาให้มีสูงเกินไปนัก โดยมุ่งผู้บริโภคระดับกลางขึ้นไปและราคาสินค้ามีความใกล้เคียง กับโซเซีย เครื่องสำอางออร์เฟลมประกอบด้วยผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ดังนี้คือ (พ.ศ.2527)

1. ชุดถนอมผิว เครื่องสำอางสำหรับทำความสะอาดใบหน้า ล้างเครื่องสำอาง ลอกหน้าและนวดหน้า เพื่อปรับและถนอมผิวให้มีความนุ่มนวล ทำให้ผิวสดชื่น ใอ่องกันและบำรุงรักษาผิวมิให้เกิดรอยย่นบนใบหน้า ตลอดจนขจัดสิวผ่านบนใบหน้า ได้แก่

- |                      |              |
|----------------------|--------------|
| - แอ็คทีฟ เคล็นเซอร์ | ราคา 290 บาท |
| - เจนเทิล เคล็นเซอร์ | ราคา 290 บาท |



- รีฟายนิงโทนเนอร์	ราคา	290	บาท
- คีลิเคทโทนเนอร์	ราคา	290	บาท
- มอยส์เจอร์โพรเท็กซ์	ราคา	330	บาท
- มอยส์เจอร์คอนเซ็นเทรต	ราคา	280	บาท
- มอยส์เจอร์ไรซิงแพะเซียล	ราคา	260	บาท
- แคลริฟายอิงมาสค์	ราคา	260	บาท
- ไนท์เฟลนนิชเม้นท์	ราคา	520	บาท
- ไนท์เอ็นริชเม้นท์	ราคา	520	บาท
- แมกนิมิ้มทรีทเม้นท์ครีม	ราคา	750	บาท
- อัลตราวิชคอมเพล็กซ์	ราคา	650	บาท

2. ชุดรองพื้นมอยส์เจอร์บาลานซ์ฟาวเคชั่น เครื่องสำอางเพื่อใช้ทารองพื้น  
ก่อนแต่งหน้า ใ้แก่

- ฟิชโกลว์	ราคา	250	บาท
- ฟิชเบจค์	ราคา	250	บาท
- ฮันนี่เบจค์	ราคา	250	บาท

3. ชุดแต่งหน้า เครื่องสำอางสำหรับทาแก้ม แต่งตา ริมฝีปาก ให้เกิดสีสัน  
งดงามมี 3 ชุด คือ

3.1 ชุดไฮทรา กลิสติฟ ใ้แก่

- ลิฟกลอสสมุนไพร์	ราคา	212	บาท
- ไฮทรากลอสติฟเซอร์รี่	ราคา	190	บาท
- ลิฟบร๊ส	ราคา	230	บาท

3.2 ชุดเฟสแอนคี่คฟาวเคอร์ ใ้แก่

- เฟสบร๊ช	ราคา	260	บาท
- ลูชเฟสฟาวเคอร์	ราคา	240	บาท
- ทรานส์ลูเซนท์เฟสฟาวเคอร์	ราคา	270	บาท
- ซอฟท์คอฟเพอร์	ราคา	195	บาท
- ทอนน์โรส	ราคา	195	บาท

### 3.3 ชุดอายนส์เมคอัพ ไคแก

- ริมฝีเวอร์	ราคา	270	บาท
- คีลเลอร์ไลน์เนอร์	ราคา	1๗0	บาท
- อายแชโดว์บรัช	ราคา	70	บาท
- คีลเลอร์อายแชโดว์ซุกกันน้ำ	ราคา	260	บาท

### 4. ชุดเครื่องหอม ประกอบด้วยแป้งหอมและน้ำหอม สำหรับสุภาพสตรีและสุภาพบุรุษ ไคแก

- บูเคท์บอว์ซิลค์	ราคา	220	บาท
- บูเคท์เคโรรอนท์	ราคา	160	บาท
- บาหลี่	ราคา	670	บาท
- วายเอ็นเอเอเอเคอโคโลญจ์	ราคา	3๗5	บาท
- เอ็มไอซี 2,000 โคโลญจ์	ราคา	3๗5	บาท
- เอ็มไอซี โรลออน	ราคา	2๗0	บาท

นูทรี-เมติคส์ ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางที่ใช้ความงามอย่างธรรมชาติ มีส่วนผสมจากผลไม้ธรรมชาติ และแร่ธาตุจากธรรมชาติ เช่น จากน้ำผึ้งแท้ อโวคาโด แอฟริคิโอท ถั่วเหลือง และวิตามิน ฯลฯ โดยเฉพาะชื่อของผลิตภัณฑ์ Nutri-Metics มาจากคำว่า "Nutrition" (อาหารบำรุงเลี้ยง) รวมกับคำ "Cosmetics" (เครื่องสำอาง)

นูทรี-เมติคส์ เป็นเครื่องสำอางจากอเมริกา แต่ที่ขายในเมืองไทยผลิตภายในประเทศ โดยว่าจ้างบริษัท อินเตอร์เนชั่นแนล แลบบอราทอรีส์ จำกัด ภายใต้การควบคุมและตรวจสอบคุณภาพ โดยบริษัท คอนสแตน แคลิฟอร์เนีย จำกัด และเพื่อให้ลูกค้าได้มั่นใจในคุณภาพของผลิตภัณฑ์ นูทรี-เมติคส์ บริษัทจึงมีการรับประกันสินค้าทุกชนิด โดยยินดีให้เปลี่ยนผลิตภัณฑ์ชนิดเดียวกันหรือแลกเปลี่ยนผลิตภัณฑ์ชนิดอื่น ๆ ได้ หากลูกค้าไม่พอใจผลิตภัณฑ์ เช่น ใช้น้ำแล้วไม่ถูกกับผิว ไม่ชอบสีหรือกลิ่น เป็นต้น การรับประกันมีผลคุ้มครอง 6 เดือน นับจากวันที่ซื้อผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางที่จำหน่ายผ่านที่ปรึกษาของบริษัทมีหลายชุดคือ

(พ.ศ. 2527)

1. ชุดนอมผิว ครีมและโลชั่นล้างหน้าต่าง ๆ เพื่อทำความสะอาดใบหน้า บำรุงและหล่อเลี้ยงผิวให้คงความชุ่มชื้น เปล่งปลั่ง นุ่มนวล ชลอริวรอยเพียวเนียน ลอก และขัดผิวหน้าเพื่อขจัดสิ่งสกปรกและสิวเสี้ยนให้หลุดออก ประกอบด้วยครีมและโลชั่นชุดต่าง ๆ ที่สกัดจากวัตถุดิบธรรมชาติต่าง ๆ กัน มีทั้งหมด 4 ชุดคือ

1.1 ชุดทำความสะอาด ใ้แก่

- |             |      |     |     |
|-------------|------|-----|-----|
| - สกินคลีน  | ราคา | 350 | บาท |
| - เมกิกคลีน | ราคา | 350 | บาท |
| - สกินเฟรส  | ราคา | 350 | บาท |

1.2 ชุดบำรุงเลี้ยง ใ้แก่

- |                              |      |     |     |
|------------------------------|------|-----|-----|
| - มอยส์เจอร์ไรเซอร์          | ราคา | 425 | บาท |
| - มอยส์เจอร์ไรเซอร์สูตรพิเศษ | ราคา | 450 | บาท |
| - นูทรี เซลล์ยร์             | ราคา | 425 | บาท |

1.3 ชุดเพื่อความเอาใจใส่อย่างพิเศษ ใ้แก่

- |                  |      |     |     |
|------------------|------|-----|-----|
| - ครีมขัดผิว     | ราคา | 495 | บาท |
| - ครีมพอกหน้า    | ราคา | 395 | บาท |
| - ครีมลอกหน้าอโล | ราคา | 175 | บาท |
| - นูทรีริชออยล์  | ราคา | 695 | บาท |
| - อายออยล์       | ราคา | 395 | บาท |
| - เซลเลอานาพลัส  | ราคา | 695 | บาท |

1.4 ชุดนอมผิวสุดพิถีพิถันจากรวงข้าว อีเน-คาร์บี ใ้แก่

- |                     |      |     |     |
|---------------------|------|-----|-----|
| - ครีมล้างหน้า      | ราคา | 395 | บาท |
| - โทนนิงโลชั่น      | ราคา | 495 | บาท |
| - มอยส์เจอร์ไรเซอร์ | ราคา | 495 | บาท |
| - ครีมนวดหน้า       | ราคา | 395 | บาท |

2. ชุดนอมผิวกายและมือ โลชั่นนอมผิวเพื่อบำรุงรักษาดูแลผิวกายและมือ

ใ้แก่

- |                      |      |     |     |
|----------------------|------|-----|-----|
| - ครีมทาผิวแอฟริค็อก | ราคา | 250 | บาท |
| - ครีมทาผิวอโวคาโด   | ราคา | 250 | บาท |



3. ชุดรองพื้นและแต่งหน้า ใต้แก้ม

- แป้งฝุ่นทรานสลูเซน	ราคา	3๗5	บาท
- ครีมปกปิดริ้วรอย	ราคา	175	บาท
- ครีมรองพื้น	ราคา	195	บาท
- แป้งแข็ง	ราคา	325	บาท
- บร็วซ์แอนไกล	ราคา	325	บาท
- รูจ	ราคา	125	บาท

4. ชุดแต่งเคมสีส้นบนใบหน้า เพื่อให้เกิดสีส้นสวยงามอย่างมีศิลปะ ใต้แก้ม

- อายแช้โก้แบบฝุ่น	ราคา	2๗5	บาท
- กิ้นสอเขียนตา	ราคา	150	บาท
- กิ้นสอเขียนคิ้ว	ราคา	195	บาท
- อายไลเนอร์	ราคา	175	บาท
- มาสคารา	ราคา	175	บาท
- อายแช้โก้แบบแท่ง	ราคา	175	บาท
- อายไลท์เตอร์	ราคา	175	บาท
- ลิปสติก	ราคา	195	บาท
- กลอสซี่ลิป	ราคา	125	บาท
- ลิพมัน	ราคา	175	บาท
- ลิพกลอสผลไม้	ราคา	125	บาท

5. ชุดปกป้องผิวจากแสงแดด ใต้แก้ม

- ฉันทันลึอกโลชั่น	ราคา	1๗5	บาท
- ฉันทันแทนโลชั่น	ราคา	195	บาท
- ลิพบล็อก	ราคา	1๗5	บาท

6. ชุดน้ำหอม ประกอบด้วยสเปรย์น้ำหอม น้ำหอม และแป้งหอม ที่มีสีและกลิ่นต่าง ๆ กัน มีทั้งหมด 4 ชุดคือ

## 6.1 ชุดไวป์ ใต้แก้ม

- สเปรย์โคโลญจ์	ราคา	3๗5	บาท
-----------------	------	-----	-----

- โคโลญจ์ทรงเส้น	ราคา	195	บาท
- แป้งหอมโรยตัว	ราคา	125	บาท
6.2 ชุกของเต ไม้แก			
- สเปรย์โคโลญจ์	ราคา	395	บาท
- โคโลญจ์ทรงเส้น	ราคา	195	บาท
- แป้งหอมโรยตัว	ราคา	125	บาท
6.3 ชุกหุยส์ ไม้แก			
- สเปรย์โคโลญจ์	ราคา	395	บาท
- โคโลญจ์ทรงเส้น	ราคา	195	บาท
- แป้งหอมโรยตัว	ราคา	125	บาท
6.4 ชุกฟลอรา ไม้แก			
- สเปรย์โคโลญจ์	ราคา	395	บาท
- โคโลญจ์ทรงเส้น	ราคา	195	บาท
- แป้งหอมโรยตัว	ราคา	125	บาท

7. ชุกสำหรับสุภาพบุรุษ ประกอบด้วยโคโลญจ์หลังโกนหนวด แป้งหอมโรยตัว และยาระงับกลิ่น มีด้วยกัน 2 ชุก คือ

7.1 ชุกบาวาเรียน ไม้แก			
- โคโลญจ์หลังโกนหนวด	ราคา	350	บาท
- แป้งหอมโรยตัว	ราคา	125	บาท
- ยาระงับกลิ่น	ราคา	175	บาท

7.2 ชุกแจ๊คสัน ไม้แก			
- โคโลญจ์หลังโกนหนวด	ราคา	350	บาท
- แป้งหอมโรยตัว	ราคา	125	บาท
- ยาระงับกลิ่น	ราคา	175	บาท

8. ชุกสำหรับเส้นผม

- แชมพูโปรตีน	ราคา	125	บาท
- ครีมนวดผมโปรตีน	ราคา	150	บาท

- |                   |      |         |
|-------------------|------|---------|
| - แชมพูพุดกษา     | ราคา | 135 บาท |
| - ครีมนวดผผพุดกษา | ราคา | 150 บาท |

นูทรี-เมคิส มีผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางครบทุกประเภท ในราคาระดับกลางขึ้นไป จนถึงระดับค่อนข้างสูง โดยเฉพาะอย่างยิ่ง ชุดถนอมผิว ชุดเพื่อความเอาใจใส่อย่าง พิเศษ ทั้งนี้เพราะนูทรี-เมคิสเป็นบริษัทที่เน้นให้ความสำคัญในการจูงใจพนักงานขายมากที่สุด ในจำนวนบริษัทเครื่องสำอางในระบบการขายโดยตรงทั้งหมด ซึ่งบริษัทพยายาม ชักจูงให้พนักงานขายให้พยายามขายผลิตภัณฑ์ดังกล่าว ซึ่งบริษัทมีความเชื่อมั่นในคุณภาพ ของผลิตภัณฑ์ดังกล่าว โดยมุ่งหวังผู้บริโภคทั่ว ๆ ไป ในระดับอายุตั้งแต่ 25 ปี และฐานะ ระดับกลางขึ้นไป



ศูนย์วิทยพัทยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย



**BLACK SUEDE** แบลค สูด  
กลิ่นหอมที่แสดงถึงความขลัง และความโบราณ



**โคลญ์**  
COLOGNE  
กลิ่นหอมที่แสดงถึงความขลัง และความโบราณ  
ขนาด 120 มล.  
325 บาท



**แป้งหอมโรยตัว**  
TALC  
เป็นผลิตภัณฑ์สำหรับทาบริเวณที่สัมผัสกับเสื้อผ้า เพื่อป้องกันกลิ่นอับชื้น  
ขนาด 100 กรัม  
130 บาท



**ยาทาขี้ผึ้งแบบพกพา**  
ROLL-ON ANTI-PERSPIRANT DEODORANT  
เป็นผลิตภัณฑ์สำหรับทาบริเวณที่สัมผัสกับเสื้อผ้า เพื่อป้องกันกลิ่นอับชื้น  
ขนาด 100 กรัม  
89 บาท

**WILD COUNTRY** ไรด์ คันทรี  
กลิ่นหอมแห่งความอยากรู้อยากเห็น ไล่ความขี้ผึ้งที่ติดตัว  
ท่ามกลางธรรมชาติ



**โคลญ์**  
COLOGNE  
กลิ่นหอมแห่งความอยากรู้อยากเห็น ไล่ความขี้ผึ้งที่ติดตัว  
ขนาด 100 มล.  
300 บาท



**แป้งหอมโรยตัว**  
TALC  
เป็นผลิตภัณฑ์สำหรับทาบริเวณที่สัมผัสกับเสื้อผ้า เพื่อป้องกันกลิ่นอับชื้น  
ขนาด 100 กรัม  
130 บาท



**สบู่ก้อน**  
BAR SOAP  
เป็นผลิตภัณฑ์สำหรับใช้ล้างตัว  
ขนาด 85 กรัม  
55 บาท



**ยาทาขี้ผึ้งแบบพกพา**  
ROLL-ON ANTI-PERSPIRANT DEODORANT  
เป็นผลิตภัณฑ์สำหรับทาบริเวณที่สัมผัสกับเสื้อผ้า เพื่อป้องกันกลิ่นอับชื้น  
ขนาด 100 กรัม  
89 บาท

**1.** 180 บาท

**2.** 180 บาท

**3.** 180 บาท

**NURTURA** 195 บาท

**CLEAR SKIN** 135 บาท

**60 บาท**

**185 บาท**

**Charisma** 55 บาท

**350 บาท**

**180 บาท**

**130 บาท**

**55 บาท**

**350 บาท**

**180 บาท**

**130 บาท**

**55 บาท**

**55 บาท**

**130 บาท**

**250 บาท**

**150 บาท**

**400 บาท**

**220 บาท**

**400 บาท**

**130 บาท**

**350 บาท**

**350 บาท**

**130 บาท**

**140 บาท**

**300 บาท**

**55 บาท**



เพื่อความงามเกลี้ยงเกลาแลดูอ่อนเยาว์



1. มีสกิน มอยส์ เคลนซิง  
MILFIN MOIST CLEANSING

ครีมล้างหน้าเนื้อนุ่ม มีความอ่อนโยนกว่ามันเยิ้ม  
ที่สกัดจากเกสรดอกชบาฟลาวเวอร์ (SUNFLOWER)  
ซึ่งมีคุณสมบัติพิเศษในการขจัดคราบ ไขมันให้หลุดสิ้น  
และชุ่มชื้น

รหัส CCCF  
น้ำหนักสุทธิ 95 กรัม  
ราคา 250 บาท

2. มีสกิน มอยส์ วอซซิงครีม  
MILFIN MOIST WASHING CREAM

ครีมล้างหน้าใช้คืนน้ำ เนื่อที่นุ่มและหอมอ่อน  
และเนื้ออ่อนนุ่มเบาซัดความเครียดของผิวหนังและสิ่ง  
สกปรกต่างๆ ที่อุดตันอยู่ใต้ผิวให้หลุดออก ผิวจึงสะอาด  
เกลี้ยงเกลา นอกจากนี้ยังอุดมด้วยวิตามินเอซีบีช่วย

ขจัดคราบไขมันเลอะ เหนียวมัน  
รหัส CCWF  
น้ำหนักสุทธิ 95 กรัม  
ราคา 320 บาท

3. มีสกิน มอยส์ โคลด์  
MILFIN MOIST COLD

ครีมทาหน้า อุดมด้วยวิตามินเอ, บี, และซี  
ที่สกัดจากเกสรดอกชบาฟลาวเวอร์ (SUNFLOWER)  
และดอกชบาฟลาวเวอร์ (SUNFLOWER) ซึ่งเป็นอาหาร  
เสริมให้แก่วิวที่ช่วยกระตุ้นการหมุนเวียนของโลหิต  
ใช้ทาหลังล้างหน้าทาความสะอาดผิวหน้าแล้ว

รหัส CMCF  
น้ำหนักสุทธิ 94 กรัม  
ราคา 300 บาท

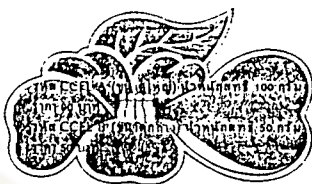


Labella

1. ลาเบลลา เฟรชโฟม  
LABELLA FRESH FOAM

โฟมล้างหน้าใช้คืนความชุ่มชื้น ผิวเนียนนุ่ม  
ในระหว่างการทำความสะอาด ใช้ล้างหน้าด้วย  
ขนแปรงสีฟันเพื่อกระตุ้นการหมุนเวียนโลหิต  
และขจัดคราบไขมันให้หลุดออก ไขมันให้หลุดสิ้น  
และชุ่มชื้น

รหัส PXUL น้ำหนักสุทธิ 4.0 กรัม  
ราคา 250 บาท



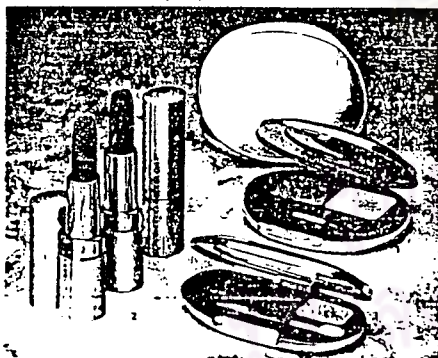
3. ลาเบลลา แคนดี้ ลิปกลอส  
LABELLA CANDY LIP GLOSS

ลิปกลอสเนื้อนุ่ม ให้ความแวววาวสดใส  
ทำให้เป็นประกาย มีให้เลือก 4 สี ดังนี้

สีชมพู	รหัส TCCL-GR
สีส้ม	รหัส TCCL-OR
สีชมพูอ่อน	รหัส TCCL-AP
สีชมพูเข้ม	รหัส TCCL-ST

น้ำหนักสุทธิ 2.8 กรัม  
ราคาต่อหน่วย 75 บาท

เพื่อความงามที่สมบูรณ์แบบ



1) โซเซียร์ เบลปาร์เรี ชีค บลัช  
SOCEAR BELPARRÉ CHEEK BLUSH

บลัชเนื้อนุ่ม เกลี้ยงเกลาและกลมกลืนกับผิว  
บรรจุน้ำมันหอมระเหยสกัด สะอาดในการทาผลิตภัณฑ์  
เพื่อเพิ่มความชุ่มชื้นแก่ผิว มีหลายสีให้เลือก คือ ALA2  
และ A3

รหัส PFCEB  
น้ำหนักสุทธิ 11 กรัม  
ราคา 550 บาท

2) โซเซียร์ เบลปาร์เรี ลิปมัน อีปีกลอส  
SOCEAR BELPARRÉ CREAMY LIPSTICK

ลิปมันเนื้อนุ่มให้สีสันที่เปล่งประกาย SOCEAR  
BELPARRÉ CREAMY LIPSTICK ลิปมันเนื้อนุ่ม มี  
หลายสีให้เลือกใช้ผสมกันเพื่อให้ได้สีใหม่ๆ ตามต้องการ

การ นอกจากนี้ยังอุดมด้วยวิตามิน บี ช่วยขจัดคราบไขมัน  
ไม่ให้หมักหมมหรืออุดตัน

รหัส TLFB  
น้ำหนักสุทธิ 4.8 กรัม  
ราคา 400 บาท

3) โซเซียร์ เบลปาร์เรี ไรมา อายเชโดว์  
SOCEAR BELPARRÉ PRESSED EYESHADOW

อายเชโดว์เนื้อละเอียด เกลี้ยงเกลาและกลมกลืน  
บรรจุน้ำมันหอมระเหยที่อ่อนโยน เนื้อนุ่มให้สีเลือก  
มากมายทั้งสีอ่อน เข้ม และกลมกลืน

รหัส PSPB  
น้ำหนักสุทธิ 3.4 กรัม  
ราคา 500 บาท



สะอาดทุกสภาพผิว



1) โซเซียร์ มิลด์ สกิน เฟรชเนเจอร์  
SOCEAR MILD SKIN FRESHENER

โลชั่นหน้าเนื้อนุ่ม ใช้เพิ่มความมันผิวการล้างหน้า  
ผิวหน้า หรือใช้ทาบริเวณหน้าผาก มีองประกอบของ  
สารให้ความชุ่มชื้นและวิตามินบี ช่วยปรับสภาพผิว  
ให้สมดุลและทำความสะอาดผิว เพื่อความสะอาด  
เป็นพิเศษ อาจใช้โลชั่นนี้ทาตามบริเวณที่คันตาม  
มัน ผื่นและของอุดตันตามบริเวณคอดกิ่วคาง

เหมาะสำหรับผิวทุกสภาพ  
รหัส LIMS  
ปริมาณสุทธิ 180 มล.  
ราคา 350 บาท

2) โซเซียร์ ซูเปอร์ ลีฟ ออфф แพค  
SOCEAR SUPER PEELING PACK

ครีมลอกหน้าที่มีส่วนผสมเป็นของปะการัง  
ช่วยกระตุ้นการหมุนเวียนของโลหิตและปกป้องผิว  
จากแดด ไร้อันตราย ทั้งช่วยขจัดผิวที่มัน ผื่นและของต่างๆ  
ที่อุดตันบนผิวให้หลุดออก ผิวจึงสะอาด เกลี้ยงเกลา  
และเปล่งประกายสดใส เหมาะสำหรับผู้ทุกสภาพผิว  
โดยมีการลอกหน้าแบบต่างๆ เพื่อให้เหมาะกับสภาพ  
ปัญหาผิว

รหัส CPSS  
ปริมาณสุทธิ 100 มล.  
ราคา 520 บาท





**ครีมบำรุงผิวสำหรับคนผิวแห้ง**

บอยส์ เมคอัพ ริบูมเวอร์  
 เทล เคลินเซอร์  
 คท โทเนอร์  
 บอยส์เจอร์ คอนเซ็นแทรค  
 ี เอ็นริชเมนท์

น้ำยาเช็ดผิวและลิปสติก ให้ความชุ่มชื้นและป้องกันรอยย่นที่เปลือกตาและริมฝีปาก  
 ครีมล้างหน้า เป็ครูขมขนจัดความสกปรกได้ลึกถึงผิวชั้นที่ 3  
 ช่วยกระชับรูขุมขน ใช้สตามาผิวหลังจากใช้ครีมล้างหน้าแล้วทุกครั้ง  
 ครีมบำรุงกลางวัน ทาบาง ๆ ก่อนแต่งหน้า ป้องกันฝ้าและน้ำหล่อเลี้ยงที่จะสูญหายไปเนื่องจากแดดและไอเย็นจากห้องปรับอากาศ เนื้อครีมจะจับเพื่อเพิ่มความชุ่มชื้นให้สำหรับคนผิวแห้ง  
 ครีมบำรุงกลางคืน (ใช้เป็นครีมนวดด้วย) ช่วยเสริมน้ำหล่อเลี้ยงที่ไม่สมดุล เนื่องจากต่อมต่าง ๆ จะพักผ่อนในขณะที่คนเรานอนหลับ

1200 บอยส์เจอร์ โรซิ่งเฟเชียน

1296 อัลตราริช คอมเพล็กซ์



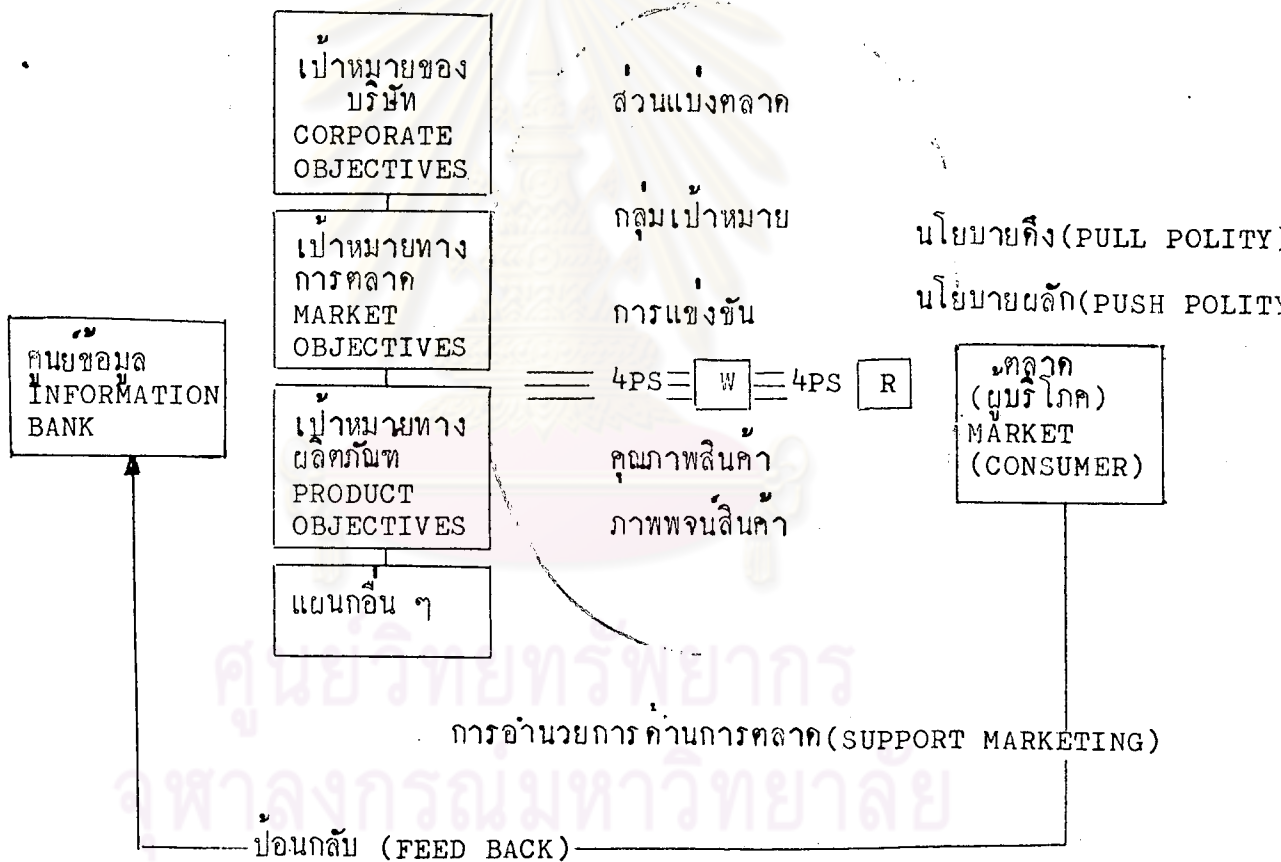
ครีมพอก ใช้เพื่อขจัดผิวที่เยื่อ, จุดเสดที่ตาและและปราบความสกปรกที่อยู่ภายใต้ผิว และยังช่วยเพิ่มความชุ่มชื้นให้กับผิวแห้ง  
 ครีมบำรุงผิวรอบดวงตา และรักษาบริเวณที่มีรอยย่นลบรอยตีนกา ใช้เป็นอายส์ครีมได้ด้วย ทาบาง ๆ ก่อนลงอายส์แชโดว์  
 ครีมรักษาฝ้า รอยจุดต่างดำนบนใบหน้า ไม่มีสารปรอทเจือปน ชิมลงภายใต้ผิวลดอัตราการผลิตสีของเซลล์ที่ทำให้เกิดฝ้า ใช้เฉพาะตอนกลางคืนสลับกับไนท์ครีม



การจัดการเกี่ยวกับราคา และกลยุทธ์การกำหนดราคา

เครื่องสำอางโดยทั่ว ๆ ไป เป็นสินค้าที่มีต้นทุนการผลิตไม่สูงนัก แต่เครื่องสำอางมักจะจำหน่ายในราคาสูง ทั้งนี้มีสาเหตุและปัจจัยหลายประการที่ทำให้เครื่องสำอางเป็นสินค้าที่มีราคาจำหน่ายแพงคงจะเห็นได้จากแผนภาพต่อไปนี้

- W = ผู้ค้าส่ง
- R = ผู้ค้าปลีก
- 4PS = ส่วนผสมทางการตลาด



รูปที่ 8 แสดงปัจจัยที่มีผลกระทบต่อ การตั้งราคา

1มานะ พนิชสกุล ผู้จัดการห้างหุ้นส่วนจำกัด เอเซียมิลค์ (เมเนิร์ค) จากการอภิปรายกลุ่มเรื่อง "สถานะตลาดเครื่องสำอางในประเทศไทย" ในการอบรมวิชาการเครื่องสำอางครั้งที่ 2 ณ ห้องประชุมคณะนิติศาสตร์ จัดโดย คณะเภสัชศาสตร์ จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย (13-16 พ.ค. 2523)

จะเห็นได้ว่า เพื่อให้บรรลุเป้าหมายของฝ่ายจัดการ ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน ทางด้านนโยบายดึง (PULL POLICY) และนโยบายหลัก (PUSH POLICY) รวมทั้ง ค่าใช้จ่ายของหน่วยงานที่สนับสนุนฝ่ายการตลาด มีความจำเป็นและเป็นค่าใช้จ่ายที่สูงมาก โดยเฉพาะอย่างยิ่งเครื่องสำอางจากต่างประเทศ กำแพงภาษีทำให้ราคาสินค้าต้องสูง นอกจากนี้อิทธิพลของภาพพจน์ของตราสินค้า ก็มีส่วนทำให้เครื่องสำอางมีราคาแพงได้ ทั้งนี้เครื่องสำอางเป็นผลิตภัณฑ์ที่มีการแข่งขันกันมาก แต่ละยี่ห้อก็พยายามที่จะยึดครอง ส่วนแบ่งตลาดให้ได้มากที่สุดตามกลุ่มเป้าหมายของตราสินค้า ดังนั้นการกำหนดราคาที่เหมาะสม และการจัดการด้านปัจจัยที่เกี่ยวข้องและมีผลกระทบต่อ การกำหนดราคาที่มีประสิทธิภาพภายในสถานการณ์ภายในและภายนอกของกิจการ จึงเป็นสิ่งสำคัญประการหนึ่งที่มีผลกระทบต่อความสำเร็จของเครื่องสำอางนั้น ๆ โดยเฉพาะอย่างยิ่งเครื่องสำอางในระบบการขายโดยตรง ที่มีปัจจัยหรือค่าใช้จ่ายที่มีส่วนสัมพันธ์กับการกำหนดราคา มากกว่า การขายโดยระบบเคาน์เตอร์เซลหรือการขายตามร้านค้า คือ ผลตอบแทนของพนักงานขาย กลยุทธ์การส่งเสริมการขายและรายการกระตุ้นใจต่าง ๆ ซึ่งเป็นการกำหนดราคาที่ต้องมีลักษณะเอื้ออำนวย จูงใจและกระตุ้นให้เกิดความสนใจในการขายสินค้าของพนักงานขาย

โดยทั่วไป ปัจจัยที่เกี่ยวข้องและมีผลกระทบต่อ การกำหนดราคาของเครื่องสำอางในระบบการขายโดยตรงคือ

1. ต้นทุนการผลิตสินค้าและผลตอบแทนจากการขาย
2. ค่าใช้จ่ายในการดำเนินงาน และค่าใช้จ่ายของฝ่ายสนับสนุนฝ่ายการตลาด (OVERHEAD AND SUPPORT MARKETING)
3. ภาพพจน์สินค้า นโยบาย และกลยุทธ์ทางการตลาด
4. ราคาสินค้าในกลุ่มผลิตภัณฑ์เดียวกันกับของคู่แข่ง
5. การส่งเสริมการขาย

กลยุทธ์การกำหนดราคาของเครื่องสำอางต่าง ๆ ที่ใช้ระบบการขายโดยตรง มีดังนี้คือ



โพล่า การวางตำแหน่งสินค้าของโพล่า เป็นผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางชั้นสูงที่มีราคาแพง คู่แข่งในระดับเดียวกันของโพล่าที่เป็นเครื่องสำอาง ในระบบการขายปกติในญี่ปุ่นคือ ชิเซโด ซึ่งเป็นเครื่องสำอางที่มีราคาแพงเช่นเดียวกัน อย่างไรก็ตามโพล่าก็มีปัจจัยทางค่านับทุนสินค้าที่แตกต่างกันทำให้เกิดกลยุทธ์ราคาที่แตกต่างกันในสินค้าประเภทเดียวกัน แต่มีหลายชุดที่ผลิตจากส่วนผสมต่างกัน ในรูปแบบของหีบห่อที่ต่างกัน เช่น เครื่องสำอาง ชุดล้างหน้าและถนอมผิว ประกอบด้วย ชุดโพลีสสิมา ชุดเรเนต์ ชุดนีโอบีวี่ และชุดซิลฟี และชุดแต่งหน้า ประกอบด้วยชุดมากีฟาร์ค ชุดนีโอบีวี่ ชุดเอปานุ่ย ชุดควารีโอ ชุดเซ้าท์เทอนคอลลี ซึ่งแต่ละชุดมีการตั้งราคาที่แตกต่างกันทำให้สามารถขยายกลุ่มเป้าหมายได้กว้างขวางขึ้น และพนักงานขายสามารถพิจารณาเลือกขายได้ตามฐานะของลูกค้า

เอวอน บริษัทเครื่องสำอางเอวอนเป็นบริษัทใหญ่ การจำหน่ายมีเป้าหมายที่จะขายสินค้าให้ไต่มา เพื่อให้มีส่วนแบ่งตลาดมากที่สุด การตั้งราคาจึงมีลักษณะที่สามารถทำให้ผู้บริโภคทั่ว ๆ ไปสามารถถือได้ มีลักษณะของกลุ่มเป้าหมายที่กว้าง ราคาของเอวอนจึงเป็นราคาที่ไม่สูงและไม่ต่ำจนเกินไป ดังนั้นเพื่อให้ราคาเอวอนเป็นราคาที่สามารถแข่งขันได้ทั่วไป ผลิตภัณฑ์เอวอนจึง เป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตภายในประเทศเกือบทั้งหมดและการตั้งราคาจึงเป็นการตั้งราคาโดยคำนึงจากต้นทุนการผลิตสินค้าบวกกับต้นทุนทางด้านการตลาด เช่น การส่งเสริม การจำหน่าย การให้ผลตอบแทนพนักงานขาย ฯลฯ บวกกับกำไรมาตรฐาน เอวอนเป็นเครื่องสำอางที่มีผลิตภัณฑ์มากที่สุดและแต่ละประเภทมีอยู่ด้วยกันหลายชุดแตกต่างกันตาม กลิ่น สี และหีบห่อ เช่น ชุดถนอมผิวมี 8 ชุด ชุดแต่งหน้ามี 11 ชุด ชุดน้ำหอมมี 10 ชุด สำหรับผู้ชายมี 3 ชุด เป็นต้น ในแต่ละชุดมีราคาที่แตกต่างกันหรือเท่ากัน และเอวอนจะมีผลิตภัณฑ์ที่ออกมาใหม่อยู่เสมอ เพื่อให้ลูกค้าสามารถมีผลิตภัณฑ์ให้เลือกได้มาก นอกจากนี้ในทุก ๆ รอบจำหน่ายของเอวอนจะมีสินค้าลดราคา เรียกว่า "ผลิตภัณฑ์ราคาพิเศษ" ในทุก ๆ ประเภท เครื่องสำอางของเอวอนผลิตภัณฑ์ทุกชนิดในราคาพิเศษ นับว่าเป็นรอบจำหน่ายที่ยิ่งใหญ่ที่สุดในรอบปี นับเป็นกลยุทธ์การใช้ราคาสร้างความสนใจแก่สาวจำหน่าย ในการที่จะก่อให้เกิดการขายที่มีประสิทธิภาพอย่างมาก

ไซเซียว มิสฟินและลาเบลลา การที่บริษัท ซี.ซี.คิสทริบิวชั่น จำกัด มีผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางถึง 5 ยี่ห้อ เป็นกลยุทธ์ทางการตลาด เพื่อให้สามารถขายสินค้าได้ในทุก ๆ ระดับของกลุ่มเป้าหมาย โดยใช้การตั้งราคาเป็นตัวกำหนดการวางตำแหน่งของผลิตภัณฑ์

จะเห็นได้ว่าโซเซียล นั้นมีราคาแพงที่สุด เพื่อต้องการให้เป็นเครื่องสำอางชั้นสูง มีรูปแบบของหีบห่อที่สวยงามเจาะกลุ่มผู้มีอายุ และรายได้สูงโดยเป็นเครื่องสำอางถนอมผิวรองลงมาเป็นมิลฟิน ซึ่งวางตำแหน่งเป็นเครื่องสำอางระดับกลาง และลาเบลลา เป็นเครื่องสำอางที่มีราคาถูก สีสันสดใส โดยเป็นตลาดของกลุ่มวัยรุ่น ในการกำหนดราคาของสินค้าโซเซียลและมิลฟิน ในระยะแรกของการออกตลาดนั้น ผู้บริหารมีได้คำนึงถึงการลดราคาหรือผลิตภัณฑ์ราคาพิเศษ ทำให้บริษัทไม่สามารถใช้กลยุทธ์ราคา เพื่อกระตุ้นการจำหน่าย แต่จากความสำเร็จของกลยุทธ์ราคาของผลิตภัณฑ์อื่น จึงทำให้บริษัทต้องออกผลิตภัณฑ์ชุดใหม่ ๆ ออกมา โดยตั้งราคาให้สามารถใช้กลยุทธ์การลดราคาได้ รวมทั้งการนำผลิตภัณฑ์ ลาเบลลา ออกมาจำหน่ายในราคาถูก ก็เป็นการใช้กลยุทธ์ราคาในการจัดการด้านตลาดของบริษัทให้เข้ากับสภาพของการแข่งขันของตลาดเครื่องสำอางระบบการขายโดยตรง

ออริเฟลม นโยบายราคาของออริเฟลม นอกจากปัจจัยทางด้านต้นทุนและค่าใช้จ่ายในการดำเนินงานที่มีผลกระทบต่อการจัดราคาซึ่งต้องนำมาพิจารณาในการตั้งราคาแล้ว ออริเฟลมมิได้มีกลยุทธ์ราคาอื่น ๆ อีก การจัดราคาของออริเฟลม จึงมีลักษณะการกำหนดราคาที่แน่นอน ซึ่งเป็นนโยบายราคาที่สอดคล้องกับการวางตำแหน่งสินค้าที่เป็นผลิตภัณฑ์ชั้นสูงจากต่างประเทศ ประเภทและชนิดของผลิตภัณฑ์ออริเฟลมก็มีจำนวนไม่มาก ดังนั้นลูกค้าและสาวจำหน่ายของออริเฟลมจึงไม่ต้องคำนึงถึงหรือรอให้ผลิตภัณฑ์ของออริเฟลมมีรายการสินค้าลดราคา

นูทรี-เมติกส์ นโยบายราคาเป็นกลยุทธ์ที่สำคัญอย่างหนึ่งที่มีส่วนช่วยในการส่งเสริมการขายของนูทรี-เมติกส์ เป็นอย่างยิ่ง โดยบริษัทมีกลยุทธ์ในการตั้งราคาคือ ทุก ๆ เดือนบริษัทจะมีใบปลิวแจ้งถึงสินค้าราคาพิเศษ ซึ่งจะมีผลิตภัณฑ์ของนูทรี-เมติกส์ที่จัดจำหน่าย ในราคาถูกลงกว่าราคาปกติ ตั้งแต่ 20-60% และการจัดผลิตภัณฑ์เป็นชุดแล้วรวมกันขายในราคาพิเศษ เพื่อส่งเสริมให้ที่ปรึกษาได้ขายสินค้าได้ง่ายขึ้น และได้ปริมาณการขายที่สูงกว่า อย่างไรก็ตามผลิตภัณฑ์ของนูทรี-เมติกส์เป็นผลิตภัณฑ์ที่มีราคาค่อนข้างสูงถึงแม้จะเป็นผลิตภัณฑ์ที่ผลิตภายในประเทศก็ตาม ทั้งนี้เพราะนโยบายในการตั้งราคาของนูทรี-เมติกส์ จะบวกต้นทุนทางด้านการตลาด เช่น รายการส่งเสริมการจำหน่ายไว้สูงมาก ทั้งนี้เพราะนูทรี-เมติกส์เป็นผลิตภัณฑ์ที่เน้นการให้ผลตอบแทนแก่พนักงานขายสูงสุด



## การจัดการเกี่ยวกับช่องทางจำหน่ายสินค้า

การจำหน่ายสินค้าของเครื่องสำอางที่ใช้ระบบการขายโดยตรงนั้น สินค้าจะถึงมือผู้บริโภคจะต้องผ่านทางพนักงานขายของบริษัท ซึ่งมีโชพนักงานประจำของบริษัท แต่บริษัททั้งหลายจะจำหน่ายสินค้าให้กับพนักงานขายที่ได้รับการแต่งตั้งและเซ็นสัญญา กับบริษัท ในราคาที่มีส่วนลดการค้า ซึ่งเปรียบเสมือนผลตอบแทนจากการนำสินค้าของบริษัทไปขาย แล้วพนักงานขายเหล่านั้นจึงจะนำสินค้านั้นไปขายให้กับลูกค้าของคนที่อีกคนหนึ่ง ซึ่งถ้าพิจารณาให้ถี่แล้วพนักงานขายเหล่านั้นก็เปรียบเสมือนเจ้าของธุรกิจหน่วยหนึ่งที่ดำเนินการค้าของตนเองโดยซื้อสินค้ามาจากบริษัทเครื่องสำอางแล้วนำมาขายกับลูกค้าที่ตนขายได้ โดยทำหน้าที่เป็นคนกลางให้กับบริษัทเครื่องสำอาง

ถึงแม้ว่าแต่ละบริษัทจะใช้ระบบการขายโดยตรงเป็นช่องทางจำหน่ายสินค้าเหมือนกัน แต่ ๆ ละบริษัทก็มีการจัดรูปองค์การในการบริหารการตลาดเพื่อการจำหน่ายสินค้าในแบบของตนเอง ซึ่งมีความใกล้เคียงกันหรือแตกต่างกันนั้นขึ้นอยู่กับสิ่งแวดล้อมภายในองค์การ เช่น นโยบายฐานะและเงินทุนของกิจการ ดังรายละเอียดต่อไปนี้

โพล่า เครื่องสำอางโพล่ามีกลยุทธ์ทางการจำหน่ายสินค้าแบบระบบสาขา ที่มีสำนักงานใหญ่ เป็นผู้กำหนดนโยบายทั้งหมดเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ราคา เป้าหมายการขาย การส่งเสริมการขาย ฯลฯ และเป็นผู้แต่งตั้งผู้จัดการสำนักงานขายขึ้น โดยพิจารณาคามพื้นที่หรือเขตการขายในกรุงเทพมหานคร โดยในปัจจุบันแบ่งออกเป็น 11 สำนักงานขาย ทำหน้าที่รับสมัครและแต่งตั้งที่ปรึกษาเพื่อขายสินค้าได้ทั่วประเทศ และเมื่อสำนักงานขายใดเห็นสมควรที่จะตั้งสาขาขึ้นในจังหวัดใด ก็สามารถขออนุมัติจากสำนักงานใหญ่ เพื่อขอตั้งสำนักงานสาขาในเขตจังหวัดนั้น เพื่อความสะดวกในการจัดหาที่ปรึกษาและความรวดเร็วในการเปิดสินค้า ที่ปรึกษาของโพล่าที่ได้รับการแต่งตั้งจากสำนักงานขายหรือสาขาแล้วจะได้รับกระเป๋า ซึ่งบรรจุเครื่องสำอางจำนวนหนึ่ง เพื่อเป็นตัวอย่างในการขายสินค้า และเมื่อขายสินค้าได้แล้ว ที่ปรึกษาสามารถไปเปิดสินค้าจากสำนักงานขายหรือสาขาที่ตนสังกัดอยู่ ซึ่งทางสำนักงานใหญ่จะจัดให้มีสต็อกของสินค้าไว้เพียงพออยู่เสมอ เพื่อนำไปมอบให้ลูกค้าของตน อย่างไรก็ตาม ไม่ว่าที่ปรึกษาจะขายสินค้าได้แล้วหรือขายไม่ได้ก็ตาม ที่ปรึกษาจะต้องมาที่สำนักงานขายหรือสาขาที่ตนสังกัดเดือนละ 1 ครั้ง

เพื่อทำการเช็คสินค้าในกระเป๋า หากขายสินค้าได้ก็จะต้องชำระเงินให้ภายในกำหนดเวลาดังกล่าว และนำสินค้าใหม่บรรจุกระเป๋าให้เต็มเท่าจำนวนเดิม เพื่อเอาไว้เป็นตัวอย่างในการขายต่อไป ระบบการจำหน่ายแบบสาขานี้ทำให้ที่ปรึกษาของบริษัทสามารถจะไปรับสินค้าได้ตลอดเวลาเมื่อต้องการ ทำให้เกิดความรวดเร็วในการที่ลูกค้าจะได้สินค้า

เอวอน การจำหน่ายสินค้าของเอวอนนั้น มีวิธีการดังนี้คือ เมื่อลูกค้าสั่งซื้อสินค้าตามแคตตาล็อกจาก สาวจำหน่ายของเอวอนแล้ว สาวจำหน่ายก็จะส่งใบสั่งซื้อซึ่งทางบริษัทจัดส่งไปให้ตามรอบจำหน่ายหนึ่ง ๆ ซึ่งมีระยะเวลา 3 สัปดาห์ โดยระบุรายการสินค้าต่าง ๆ ที่ลูกค้าสั่งแล้วส่งไปทางไปรษณีย์ โดยไม่ให้เกินกำหนด วัน เวลาที่ระบุไว้หลังซองจดหมายของบริษัท เมื่อทางบริษัทได้รับ ใบสั่งซื้อภายในกำหนดเวลาแล้วจะจัดการส่งสินค้าต่าง ๆ ตามที่ระบุมาในรายการ ไปให้สาวจำหน่ายถึงบ้านภายในระยะเวลาไม่เกิน 1 สัปดาห์ โดยที่สาวจำหน่ายไม่ต้องมาเบิกสินค้าด้วยตนเอง เมื่อได้รับสินค้าแล้วสาวจำหน่ายก็นำไปมอบให้ลูกค้าตามรายการที่สั่งสำหรับเงินที่ได้รับจากการขายสินค้านี้ สาวจำหน่ายจะนำไปแลกเปลี่ยนเป็นเงินสดหรือใบนำฝากธนาคารแล้วสอกลงในซองพร้อมกับใบสั่งซื้อของรอบจำหน่ายต่อไป

กลยุทธ์การจำหน่ายสินค้าของเอวอนให้ความสะดวกสบายแก่สาวจำหน่ายโดยที่ไม่ต้องมาเบิกสินค้าด้วยตนเอง แต่มีข้อเสียคือลูกค้าได้รับสินค้าล่าช้ากว่า แต่ทั้งนี้เนื่องจากจำนวนสาวจำหน่ายมีมาก และกระจายอยู่ทั่วประเทศ วิธีการนี้ จึงเป็นวิธีที่มีประสิทธิภาพมากที่สุด

โซเซียล มีลฟินและลาเบลลา ในระยะแรกของการดำเนินงานของบริษัท ซี.ซี.กิสตรีนิวชั่น จำกัด ได้ใช้วิธีการจำหน่ายสินค้าเช่นเดียวกับโพล่า ซึ่งบริษัทเรียกว่าระบบฝากขาย กล่าวคือ เลดี้ ซีซีที จะได้รับกระเป๋าบรรจุสินค้า 1 ชุด เพื่อนำไปเป็นตัวอย่างและขายแก่ลูกค้า เมื่อขายสินค้าได้แล้วก็สามารถมาเบิกของได้ที่บริษัทพร้อมทั้งชำระเงินทันที และไม่ว่าเลดี้ ซีซีที จะขายสินค้าได้หรือไม่ก็ตาม จะต้องนำกระเป๋ามาเช็คสินค้าอย่างน้อยเดือนละครั้ง ซึ่งวิธีการดังกล่าวฝ่ายบริหารพบว่าไม่เอื้ออำนวยต่อการขยายตัวของกิจการ ทั้งนี้เพราะเป็นการไม่สะดวกต่อ เลดี้ ซีซีที ที่จะต้องเข้ามาที่

บริษัททุกเดือน เพื่อเช็คสินค้า โดยเฉพาะพนักงานขายที่อยู่ไกล ๆ หรือต่างจังหวัด  
 ดังนั้นในปัจจุบันบริษัทจึงปรับวิธีการกระจายสินค้าเพื่อความสะดวกและการขยายตัว  
 เพิ่มขึ้นคือ การแบ่งรอบจำหน่ายออกเป็นรอบ ๆ ละ 15 วัน พนักงานขายเมื่อสามารถ  
 ขายสินค้าได้จะต้องส่งใบสั่งซื้อพร้อมชำระเงินไปยังบริษัท บริษัทจะจัดส่งสินค้าได้  
 ประมาณ 10 วัน ส่วนพนักงานขายที่สังกัดกับ ซีซี โค ๆ สามารถส่งใบสั่งซื้อ โดย  
 ได้รับสินค้าไม่เกิน 2 รอบจำหน่ายหรือ 30 วัน แต่บริษัทจะจัดส่งสินค้าไปให้กับ  
 ซีซี แล้ว ซีซี จึงจะแจกจ่ายสินค้าให้กับ เล็ก ซีซีอีกต่อหนึ่ง

ออริเฟลม การกระจายสินค้าของออริเฟลมสามารถกระทำได้ 2 ทางคือ  
 สมาชิกจำหน่ายที่ต้องการสินค้าควนสามารถส่งใบสั่งซื้อและรับของด้วยตนเอง ณ ที่ทำการ  
 ของบริษัทหรือส่งใบสั่งซื้อทางไปรษณีย์ และทางบริษัทจะจัดส่งสินค้าไปให้กับสมาชิกจำหน่าย  
 ตามลำดับโดยในการสั่งซื้อทั้ง 2 วิธี สมาชิกจำหน่ายสามารถได้รับเครดิตจากบริษัทใน  
 วงเงินไม่เกินสามพันบาท

นูทรี-เมทิสต์ การจำหน่ายสินค้าของนูทรี-เมทิสต์มีสองวิธีด้วยกัน คือ พนักงาน  
 ขายหรือที่ปรึกษานำเงินสดมาซื้อสินค้าที่บริษัทในเวลาทำงานได้ทันที เมื่อลูกค้าสั่งซื้อ หรือ  
 ที่ปรึกษาจะส่งใบสั่งซื้อพร้อมทั้งขนานศิขาระค่าสินค้าตามใบสั่งซื้อและค่าขนส่งมายังบริษัท  
 ทางบริษัทก็จะจัดส่งสินค้าไปที่ปรึกษา

### การส่งเสริมการจำหน่ายและการจัดการด้านการขาย

การขายโดยตรงเป็นการขายโดยพนักงานขาย (Personel Selling)  
 การประชาสัมพันธ์ให้ผู้บริโภคได้รู้จักสินค้า หรือการส่งข่าวสาร ข้อมูลให้กับผู้บริโภคให้  
 ทราบถึงคุณลักษณะและคุณสมบัติของผลิตภัณฑ์ เพื่อชักจูงให้เกิดความต้องการในผลิตภัณฑ์  
 นั้น ต้องอาศัยพนักงานขาย การขายสินค้าในระบบการขายโดยตรงจึงมักจะไม่ใช่วิธีการ  
 หรือการโฆษณาเพื่อประชาสัมพันธ์สินค้าของตนเอง ทางโทรทัศน์ วิทยุหรือหนังสือพิมพ์  
 เช่นเกี่ยวข้องกับสินค้าโดยทั่ว ๆ ไป แต่ในระบบการขายโดยตรงค่าใช้จ่ายส่วนนั้นจะเป็น  
 การส่งเสริมการขายโดยการให้แคตตาล็อกสินค้าที่สวยงาม สิ่งพิมพ์ต่าง ๆ เพื่อเป็น  
 การประชาสัมพันธ์และติดต่อสื่อสาร (Communication) ซึ่งแคตตาล็อกและสิ่งตีพิมพ์  
 ต่าง ๆ เหล่านั้นสำหรับบริษัทเครื่องสำอางใหญ่ ๆ (เช่น เอออน) แล้ว จำนวนสิ่งตีพิมพ์

ที่ได้รับการจ่ายแจกต่อรอบจำหน่ายจะมีปริมาณมากกว่ายอดขายของหนังสือพิมพ์ฉบับใดฉบับหนึ่งเสียอีก ตลอดจนการให้ผลตอบแทนพนักงานขายเพื่อเป็นสิ่งกระตุ้น จูงใจในการขาย การส่งเสริมการจำหน่ายของเครื่องสำอางในระบบการขายโดยตรง จึงเน้นความพยายามที่จะชักชวนให้ผู้บริโภค ยอมรับผลิตภัณฑ์ และผลักดันสินค้าให้ขายได้มากขึ้นด้วยวิธีการต่าง ๆ โดยผ่านพนักงานขายของบริษัทซึ่งการจัดการด้านการขายที่ดีและมีประสิทธิภาพเป็นสิ่งที่มีความสำคัญและมีผลต่อความสำเร็จของการส่งเสริมการขาย ดังนั้น การส่งเสริมการจำหน่ายและการจัดการด้านการขายจึงมีความเกี่ยวข้องและสัมพันธ์กัน โดยมีความมุ่งหมายที่จะเพิ่มยอดขายให้ได้มากที่สุด ผู้เขียนจึงเห็นว่าควรจะนำเรื่องทั้งสองเข้ามาอยู่ในหัวข้อเดียวกัน เพื่อสะดวกต่อการอธิบาย และมีให้เกิดการอธิบายซ้ำซ้อนในกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกัน ดังรายละเอียดดังนี้คือ

### การจัดองค์การฝ่ายขาย

#### โพล่า

องค์การฝ่ายขายของโพล่าประกอบด้วย

1. สำนักงานใหญ่
2. สำนักงานขาย
3. สำนักงานสาขา
4. ที่ปรึกษา

การจัดองค์การขายของโพล่า มีลักษณะเป็นระบบสาขา ที่ปรึกษาของโพล่าจะขึ้นตรงและอยู่ภายใต้ความรับผิดชอบต่อสาขาหรือสำนักงานขายที่ตนสมัคร เมื่อที่ปรึกษายขายสินค้าได้จะต้องไปเบิกสินค้าที่สำนักงานขายหรือสาขาที่ตนขึ้นอยู่โดยตรง การเปิดสาขากระทำได้เมื่อผู้จัดการสำนักงานขายเห็นสมควรที่จะขยายที่ตั้งสำนักงานสาขาขึ้นในพื้นที่ใดก็จะขอจัดตั้งสาขาไปยังสำนักงานใหญ่ซึ่งเป็นผู้อนุมัติ และเป็นผู้แต่งตั้งผู้จัดการสำนักงานขาย โดยพิจารณาจากยอดขาย และแนวโน้มการขายของพื้นที่นั้น ๆ (ปัจจุบันมีอยู่ 80 สาขาทั่วประเทศ) นอกจากนี้สำนักงานใหญ่เป็นผู้จัดให้มีสต็อกสินค้าไว้อย่างเพียงพอสำหรับสำนักงานและสำนักงานสาขาทุกแห่ง เพื่อให้ที่ปรึกษาในสังกัด สามารถเบิกสินค้าไปขายได้สะดวกและรวดเร็ว สำนักงานขายและสาขาแต่ละแห่งจะจัดให้มี

พนักงานเพื่อทำบัญชีคอยเช็คและตรวจสอบการ เบิกสินค้าของที่ปรึกษา สำนักงานของสาขา  
ยังเป็นสถานที่ฝึกอบรมพนักงานขายของสาขานั้น ๆ โดยมีผู้จัดการสาขาเป็นผู้อบรมร่วมกับ  
ผู้ฝึกอบรมของสำนักงานใหญ่ที่จัดส่งไปทำการ ฝึกอบรมให้กับที่ปรึกษาของสาขาต่าง ๆ

### เอวอน

ตำแหน่งขององค์การฝ่ายขายของเอวอนประกอบด้วย

1. ผู้จัดการฝ่ายขาย (National Sales Manager)
2. ผู้จัดการส่วนงานขาย (Division Sales Manager)
3. ผู้จัดการเขต (District Sales Manager)
4. สาวจำหน่าย (Avon Saleslady)

การจัดองค์การขายของเอวอน มีลักษณะเป็นองค์การฝ่ายขายโดยตรง (Line Sales Organization) โดยแบ่งส่วนในองค์การตามพื้นที่ทางภูมิศาสตร์ (Geographical Territories) ซึ่งในปัจจุบันประกอบไปด้วย 104 เขตทั่วประเทศ โดยมีผู้จัดการเขต (District Sales Manager) เป็นผู้รับผิดชอบ ดูแลสาวจำหน่ายในเขตของตน สาวจำหน่ายที่อยู่ในเขตใดก็จะต้องขึ้นตรงต่อผู้จัดการเขตนั้น ๆ และอาณาเขตการขายทั้ง 104 เขต จะจัดรวมเป็น 5 ส่วนการขาย ควบคุมโดยผู้จัดการส่วนงานขาย 5 คน โดยมีผู้จัดการฝ่ายขาย เป็นผู้จัดการ และรับผิดชอบงานด้านการขายของบริษัท ผู้จัดการขายในองค์การฝ่ายขายของเอวอนทั้งหมดนั้นเป็นพนักงานประจำ แต่สาวจำหน่ายเอวอนมิได้ถือเป็นพนักงานประจำของบริษัท

### โซเซียล มิลินและลาเบลลา

ตำแหน่ง<sup>1</sup> ขององค์การฝ่ายขายของบริษัท ซี.ซี.คิสทรีบิวชั่น จำกัด ประกอบด้วย

1. ผู้จัดการฝ่ายการตลาด (Marketing Manager)
2. เอสซีดี (SCD)

หมายเหตุ <sup>1</sup> ตำแหน่ง ซีดีและเอสซีดีของบริษัท ซี.ซี.คิสทรีบิวชั่น จำกัด เป็นเพียงการเรียกพนักงานขายในระดับสูงขึ้นไปของบริษัทเป็นชื่อเฉพาะที่มีค่าใช้จ่ายและไม่มีค่าเติมแต่อย่างใด



3. ซีดี (CD)

4. เลดี้ ซีดี (Lady CCD)

การจัดองค์การขายของบริษัท ซี.ซี.กิสทริบิวชัน จำกัด มีลักษณะตามโครงสร้างของพนักงานขาย กล่าวคือแบ่งออกเป็นทีม หรือหน่วย โดยมีจำนวนพนักงานขายและเป้าหมายการขาย (Sale Target) เป็นเงื่อนไข ในการจัดตั้ง โดยไม่มีข้อจำกัดทางด้านพื้นที่การขายหรือจำนวนหน่วยที่จัดตั้ง พนักงานขายหรือเลดี้ ซีดี ใด ๆ ก็อาจจะสามารถตั้งหน่วยขึ้นมาได้โดยหาพนักงานขายหรือเลดี้ ซีดี ใดก็ตามที่บริษัทกำหนด และทำยอดขายให้ได้ตามเป้าหมายก็จะได้รับการแต่งตั้งเป็นซีดี และซีดี ใด ๆ ที่สามารถรักษายอดขายที่กำหนดได้ถ้า ซีดีที่อยู่ในสังกัดของคนที่สามารถสร้างทีมการขายและตั้งตัวขึ้นเป็นซีดี, ซีดีผู้นั้นก็จะได้รับการแต่งตั้งเป็นเอสซีดี ซึ่งสามารถได้รับค่านายหน้าการขายที่มากขึ้น ทั้งนี้ไม่ว่าจะเป็นเลดี้ ซีดี ซีดีและเอสซีดี ทุกคนมิได้ถือเป็นพนักงานประจำของบริษัท และอยู่ภายใต้การควบคุมรับผิดชอบของผู้จัดการฝ่ายการตลาด ซึ่งเป็นผู้บริหารงานด้านการขายของบริษัทแต่เพียงผู้เดียว

#### ออร์เฟลม

ตำแหน่งขององค์การฝ่ายขายของบริษัท ออร์เฟลม (ไทย) จำกัด มีดังนี้คือ

1. ผู้จัดการผู้บริหารฝ่ายขาย
2. ผู้จัดการฝ่ายขาย
3. ผู้จัดการกลุ่ม
4. สมาชิกจำหน่าย

การจัดองค์การขายของออร์เฟลม มีลักษณะโครงสร้างเช่นเดียวกับ บริษัท ซี.ซี.กิสทริบิวชัน จำกัด โดยลำดับชั้นขององค์การฝ่ายขายเป็นไปตามความสามารถในการหาสมาชิกจำหน่าย เพื่อเป็นการสร้างกลุ่มการขายของคนขึ้น และค่างเป้าหมายของยอดขายตามที่บริษัทตั้งไว้ก็จะได้รับการเลื่อนขั้นขึ้นตามเงื่อนไขในการหาสมาชิกจำหน่ายและกลุ่มการขายของพนักงานแต่ละระดับ



### นุทรี-เมติคส์

ตำแหน่งขององค์การฝ่ายขาย นุทรี-เมติคส์ ประกอบด้วย

1. ผู้อำนวยการภาคอาวุโส (Senior Regional Director)
2. ผู้อำนวยการภาค (Regional Director)
3. ผู้อำนวยการเขต (District Director)
4. ที่ปรึกษา (Consultant)

การจัดองค์การขายของนุทรี-เมติคส์ มีการจัดโครงสร้างตามเป้าหมายการขายและของทีมงานขาย โดยไม่จำกัดอิสระในการตั้งทีมงานขายหรือพื้นที่การขาย ที่ปรึกษาสามารถเลื่อนตำแหน่งตนเองขึ้นเป็นผู้ผู้อำนวยการเขตผู้อำนวยการภาค หรือผู้อำนวยการภาคอาวุโสได้ถ้าหากสามารถสร้างผลงานได้ตามโควตาและเงื่อนไขของบริษัท ด้วยระบบโครงสร้างดังกล่าวทำให้นุทรี-เมติคส์ มีทีมงานเกิดขึ้นมากมายในบริษัท เป็นกลยุทธ์หนึ่งในการเพิ่มยอดขายและการขยายกิจการของบริษัทในระบบการขายโดยตรง

### การรับสมัคร การคัดเลือก และการแต่งตั้งพนักงานขาย

การขายแบบการขายโดยตรง พนักงานขายเป็นหัวใจสำคัญที่จะทำให้การขายเกิดขึ้นได้ ดังนั้นในการจัดการด้านการขาย การหาพนักงานขาย เพื่อนำสินค้าไปขายจึงเป็นงานที่ท้าทายและสำคัญ ซึ่งเป็นงานที่จะต้องทำอย่างต่อเนื่องตลอดเวลา ทั้งนี้เพราะในระบบการขายโดยตรงของเครื่องสำอางพนักงานขายมีชั่วโมงงานประจำของบริษัท พนักงานขายได้ผลตอบแทนจากการขายในรูปของคอมมิชชั่น ส่วนใหญ่พนักงานของเครื่องสำอางมิได้ถือเป็นอาชีพหลักของเขาเหล่านั้น แต่เป็นการขายเพื่อหารายได้พิเศษ บริษัทไม่สามารถบังคับพนักงานขายเหล่านั้นให้ออกปฏิบัติหน้าที่การขายได้ และอัตราการออกจาก การเป็นพนักงานขายก็มีอัตราที่สูงมาก ดังนั้นในการสรรหาพนักงานขายมีเหตุจึงไม่ได้หมายความว่า จะคัดเลือกพนักงานขายที่มีคุณสมบัติตามที่ต้องการ แต่อยู่ที่จะทำอย่างไร จึงจะหาพนักงาน ให้ได้มากที่สุด ซึ่งบริษัทมักจะรับและแต่งตั้งผู้สมัครทุกคนที่ต้องการหารายได้พิเศษ โดยไม่ จำกัดอายุ เพศ และความรู้ ทั้งนี้เพราะการมีพนักงานขายมากเพียงไร ย่อมหมายถึงโอกาส ที่จะสร้างยอดขายได้มากขึ้นเท่านั้น จึงจะขออธิบายทฤษฎีเกี่ยวกับการสร้างยอดขายในระบบ การขายโดยตรง เอวอนคอสเมติคส์ จำกัด ดังนี้คือ

ตารางที่ 1<sup>1</sup> แสดงพฤติกรรมการสร้างยอดขายเครื่องสำอางในระบบการขายโดยตรง

เดือนที่	จำนวนสาว จำหน่ายที่ แต่งตั้ง	จำนวนที่ลา ออกหรือถูก ถอนชื่อ	จำนวนลาออก คิดเป็นร้อยละ ของการแต่งตั้ง	จำนวนสาว จำหน่ายที่ เหลืออยู่	จำนวนร้อยละของ Activity หรือ กิจกรรมของสาว จำหน่ายที่เหลืออยู่	จำนวน ใบสั่งซื้อ
1	500	-		500	90	450
2	500	50	10	950	89	845
3	500	110	22	1340	85	1139
4	500	150	30	1690	84	1419
5	500	200	40	1990	83	1651
6	500	300	60	2190	82	1795
7	500	200	80	2290	81	1854
8	500	500	100	2290	80	1832
9	500	600	120	2190	79	1730
10	500	700	140	1990	78	1552
11	500	750	150	1740	78	1357
12	500	775	155	1466	78	1143

(Activity หมายถึง จำนวนสาวจำหน่ายที่มีผลงานหรือยอดขายและส่งใบสั่งซื้อไปยังบริษัท)

หมายเหตุ<sup>1</sup> ตัวเลขดังกล่าวเป็นตัวเลขสมมติ ซึ่งมีอัตราส่วนที่ใกล้เคียงกับความจริง  
จากประสบการณ์ที่ผ่านมา

จากตาราง สมมติว่าในเดือนแรกบริษัทสามารถเสาะหาสาวจำหน่ายได้ 500 คน ซึ่งเดือนแรกจะยังไม่มีสาวจำหน่ายลาออกหรือถูกถอนชื่อ ก็จะมีสาวจำหน่ายเหลืออยู่ 500 คน และสมมติว่ามีสาวจำหน่ายที่มี Activity (ผลงาน) ร้อยละ ๖๐ บริษัทก็จะมีใบสั่งซื้อ 450 ใบ และในเดือนที่สองบริษัทสามารถเสาะหาสาวจำหน่ายได้อีก 500 คน ซึ่งในเดือนที่สองนี้จะมีพนักงานชายลาออก สมมติว่า 50 คน บริษัทก็จะมีสาวจำหน่ายเหลืออยู่ ๖50 คน และบริษัทจะมี Activity ที่ลดลง สมมติว่าร้อยละ 8๖ บริษัท ก็จะได้ใบสั่งซื้อ 845 ใบ ในทำนองเดียวกัน ถ้าหากบริษัทสามารถเสาะหาพนักงานชายได้เดือนละ 500 คน จำนวนสาวจำหน่ายที่ลาออกหรือถูกถอนชื่อก็จะเพิ่มเช่นกันและอัตราร้อยละของบริษัทก็จะลดลงเรื่อย ๆ แต่ใบสั่งซื้อของบริษัทจะมีจำนวนสูงขึ้นเรื่อย ๆ จนถึงจุด ๆ หนึ่ง จำนวนที่สามารถหาพนักงานชายเพิ่มจะมีจำนวนเท่ากับพนักงานชายถูกถอนชื่อหรือลาออก (ตัวอย่างในเดือนที่ 8) และจำนวนใบสั่งซื้อที่บริษัทได้รับก็จะเริ่มลดลง และเมื่อบริษัทสามารถเสาะหาพนักงานต่อไปเรื่อย ๆ จำนวนพนักงานชายที่ลาออกหรือถูกถอนชื่อก็จะเพิ่มมากกว่าจำนวนที่บริษัทสามารถหาพนักงานชายมาได้ แต่จำนวนการลาออกหรือถอนชื่อก็จะมีอัตราที่ช้าลง และอัตรา Activity จะเริ่มลดลงในอัตราที่ช้าลงและเริ่มคงที่ ส่วนจำนวนใบสั่งซื้อก็เริ่มมีอัตราส่วนที่คงที่ต่อจำนวนพนักงานชายที่เหลืออยู่

จากทฤษฎีข้างต้นจะเห็นได้ว่า ยอดขายของบริษัทเกิดจาก จำนวนใบสั่งซื้อ x ยอดสั่งซื้อโดยเฉลี่ย (Total Sale = Average Order x Orders) และความจริงอีกข้อหนึ่งก็คือ การลาออกหรือถอนชื่อพนักงานชายเป็นเหตุการณ์ปกติในระบบการขายโดยตรง ดังนั้นความพยายามในการที่จะเพิ่มยอดขายของบริษัทสามารถกระทำได้ 2 ทางคือ

1. การเพิ่ม Average Order การเพิ่ม Average Order สามารถทำได้ด้วยวิธีการทางการตลาดต่าง ๆ (Marketing Programmes) ซึ่งการกระทำการส่งเสริมการขายดังกล่าวไม่สามารถกระทำได้อย่างใดผลต่อเนื่องและระยะยาว
2. การเพิ่มใบสั่งซื้อ (Orders) การเพิ่มใบสั่งซื้อจากตารางข้างต้น หมายถึงการเพิ่มจำนวนสาวจำหน่ายที่เหลืออยู่ ซึ่งการเพิ่มดังกล่าวบริษัทจำเป็นต้องหาพนักงานชายให้ได้เพิ่มขึ้น เพื่อทดแทนหรือเพิ่มจำนวนพนักงานอยู่ตลอดเวลา ดังนั้นการเสาะหาพนักงานชายจึงเป็นกิจกรรมที่สำคัญและจำเป็นที่จะต้องหาวิธีการเพื่อให้ได้พนักงานชายมาอย่างใดผลตลอดเวลา ซึ่งบริษัทต่าง ๆ โดยทั่วไปมักจะมีวิธีในการหาพนักงานชายดังนี้คือ

## โพล

การหาพนักงานขายเป็นหน้าที่ของผู้จัดการสาขา เพื่อให้สามารถบรรลุเป้าหมายการขายของสาขา โดยทั่ว ๆ ไป กระทำได้โดย

1. โฆษณาหาผู้สมัครทางหนังสือพิมพ์ เมื่อสำนักงานสาขาใดต้องการเสริมทีมพนักงานขาย ก็จะลงโฆษณาทางหนังสือพิมพ์ โดยใช้งบประมาณของสำนักงานสาขานั้น
2. โดยการให้ผลตอบแทนแก่ผู้แนะนำในรูปแบบต่าง ๆ เช่น เงินสด ของขวัญ เครื่องสำอาง

เมื่อผู้สมัครได้รับการแต่งตั้งเป็นที่ปรึกษาของโพล ผู้สมัครจะต้องหาผู้ค้าประกันภายในวงเงินสองหมื่นบาท เพื่อเป็นการค้ำประกันที่ทำให้ที่ปรึกษาสามารถเบิกสินค้าไปจำหน่ายล่วงหน้าโดยที่ผู้สมัครไม่ต้องเสียค่าสมัครแต่อย่างใด

## เอวอน

การหาพนักงานขายเป็นหน้าที่ของผู้จัดการเขต ที่จะต้องหาสาวจำหน่ายภายในเขตที่ตนรับผิดชอบให้ได้จำนวน 250 คน โดยทางบริษัท เป็นผู้ช่วยเหลือสนับสนุน ดังนี้คือ

1. โฆษณาทางหนังสือพิมพ์ บริษัทจะลงโฆษณาหาพนักงานขาย เป็นระยะ ๆ เมื่อผู้สมัครอยู่ในอาณาเขตการขายใดก็จะได้รับการแต่งตั้งโดยผู้จัดการเขตนั้น ๆ
2. ให้ผลตอบแทนแก่ผู้แนะนำให้มาสมัครในรูปแบบของขวัญต่าง ๆ เช่น เครื่องสำอาง ของชำร่วย

3. การจัดประชุมประจำเดือนภายในเขตตามโรงแรมต่าง ๆ ซึ่งผู้จัดการเขตสามารถรับสมัครพนักงานขายได้จากผู้สนใจที่เข้าร่วมประชุม และทางบริษัทได้จัดหารางวัลไว้ให้แก่สาวจำหน่ายที่แนะนำผู้มาสมัครเป็นพนักงานขายใหม่

เมื่อผู้สมัครได้รับการแต่งตั้งเป็นสาวจำหน่าย ผู้สมัครจะต้องเสียค่าสมัครเป็นจำนวนเงิน 50 บาท เป็นค่าอุปกรณ์ช่วยการขาย หรือเป็นจำนวนเงิน 200 บาท ถ้าผู้สมัครต้องการสินค้าตัวอย่าง เพื่อใช้ในการสาธิตสำหรับการขายก๊วย และผู้สมัครจะได้รับการเซ็นสัญญาให้เป็นสาวจำหน่ายที่สามารถส่งซื้อสินค้าได้โดยได้รับส่วนลดจากทางบริษัท



### โซเซียล มีลิตินและลาเบลลา

การจัดหาพนักงานขายของบริษัทนี้ ใช้วิธีการทั่ว ๆ ไปคือ

1. โฆษณาทางหนังสือพิมพ์ (ซึ่งใช้มากในช่วงแรกของการดำเนินงาน)
2. ให้ผลตอบแทนแก่ผู้แนะนำให้มาสมัคร เป็นพนักงานขาย ในรูปของขวัญต่าง ๆ เช่น เงินสด เครื่องสำอาง ของขวัญ

3. เนื่องจากระบบการจัดองค์การชาย ที่มีลักษณะโครงสร้างตามพนักงานขาย โดยให้พนักงานขายสามารถเลื่อนตำแหน่ง เป็นผู้จัดการทีมขายได้โดยพนักงานขายในสังกัดได้จำนวนหนึ่งและด้วยวิธีการเดียวกันพนักงานใด ๆ ก็สามารถจะเลื่อนตำแหน่งตนเองได้โดยไม่จำกัด ทำให้เกิดการหาพนักงานขึ้นอย่างต่อเนื่องโดยไม่มีขีดจำกัด

4. การจัดประชุมเพื่อหาพนักงานขาย ซึ่งบริษัทจัดขึ้นทุกเดือน ณ ห้องประชุมของบริษัท โดยจัดให้มีการประชุมแบบอภิปรายโดยวิทยากรที่มีชื่อเสียงที่บริษัทได้เชิญมา และยังมีการสาธิตสินค้า อธิบายวิธีการขาย และอื่น ๆ รวมทั้งเปิดรับสมัครพนักงานขายด้วย โดยบริษัทได้จัดของขวัญและของขวัญ ใ้มอบให้แก่ผู้สมัครและผู้แนะนำผู้มาสมัคร

เมื่อผู้สมัครได้รับการแต่งตั้งเป็น เล็ก ซีซีที แล้วผู้สมัครจะต้องเสียค่าสมัคร เป็นเงิน 100 บาท เพื่อเป็นค่าเอกสารและอุปกรณ์ช่วยในการขายพร้อมทั้งสินค้าตัวอย่าง

1 ชุด

### ออร์เฟลม

วิธีการจัดหาพนักงานขายของ ออร์เฟลม มีดังนี้คือ

1. ให้ผู้ที่ต้องการ เป็นผู้จัดการ กลุ่ม เป็นผู้จัดหาพนักงานให้ครบโควตาและตั้งเป็นที่ทำการขายของตนขึ้นมา
2. เปิดประชุมตามโรงแรมต่าง ๆ เพื่อให้ผู้สนใจทราบระเบียบและวิธีการของบริษัทและ เข้าสมัคร เป็นพนักงานขายของบริษัท

### นุทรี-เมติกส์

บริษัทของนุทรี-เมติกส์ มีวิธีการสรรหาพนักงานขาย ดังนี้คือ

1. โฆษณาทางหนังสือพิมพ์
2. ให้รางวัลแก่ผู้แนะนำพนักงานขายที่สามารถขายสินค้าได้



3. ใช้ระบบของค้การขายแบบให้พนักงานขายจัดตั้งทีมงานขายของตนขึ้นเป็นทีมได้
4. จัดประชุมพนักงานขายและในขณะที่เกี่ยวข้องกันก็เปิดรับสมัครจากผู้สนใจที่เข้าร่วมประชุมด้วย หรือรับสมัครจากเพื่อน ๆ ของที่ปรึกษาที่เข้ามาฟังการประชุม โดยให้รางวัลพิเศษแก่ผู้แนะนำผู้สมัครในวันนั้น

### การมอบหมายงาน และอุปกรณช่วยการขายต่าง ๆ

เมื่อผู้สมัครได้รับการแต่งตั้งให้เป็นพนักงานขายของบริษัทเครื่องสำอางต่าง ๆ เหล่านั้นแล้ว บริษัทก็มีวิธีการต่าง ๆ ในการฝึกอบรมรวมทั้งมอบอุปกรณที่จำเป็นเพื่อช่วยในการสาธิตและการขายให้มีประสิทธิภาพต่าง ๆ กันดังนี้คือ

#### โพล่า

การเป็นพนักงานขายของโพล่า มีต้องเสียค่าใช้จ่ายในการขายแต่อย่างใด แต่ต้องมีผู้ค้าประกันในวงเงิน 20,000 บาท และที่ปรึกษาของโพล่าจะได้รับสิ่งต่าง ๆ เหล่านี้คือ

1. แดคตาโลอกลินค้ำ ซึ่งมีรูปและคำอธิบายคุณสมบัติ ราคา และการใช้ผลิตภัณฑ์เครื่องสำอางโพล่าทั้งหมด เพื่อให้ที่ปรึกษานำไปใช้ในการขาย
2. กระเป๋าลิขสิทธิ์ ซึ่งที่ปรึกษาสามารถจะเบิกสินค้าโพล่า นำไปให้ลูกค้าชมได้ทุกชนิด จำนวนเท่าไรก็ได้ แต่ผลิตภัณฑ์นี้หากเปิดหีบห่อออกมาดูภายในและเกิดชำรุดหรือนำไปทดลองใช้แล้วที่ปรึกษาต้องรับผิดชอบรับซื้อไป เมื่อที่ปรึกษาขายสินค้าเหล่านั้นได้ จะต้องนำเงินมาชำระในวันเช็คกระเป๋า ซึ่งกำหนดให้เดือนละครั้ง และถ้าขายสินค้านั้นไม่ได้ก็ต้องนำมาเช็คกระเป๋าในวันนั้นด้วย และถ้าที่ปรึกษาต้องการจะเบิกสินค้าเพิ่มอีก ก็สามารถเบิกได้ตามต้องการ ที่ปรึกษาของโพล่าที่สมัครอยู่ในเขตใดก็จะต้องมาเบิกสินค้าที่สาขานั้นเท่านั้น จะเบิกจากสาขาอื่นไม่ได้

เนื่องจากโพล่าเป็นผลิตภัณฑ์ที่เน้นในผลิตภัณฑ์ครีมล้างหน้า ดังนั้นการฝึกอบรมจึงเป็นสิ่งจำเป็นสำหรับที่ปรึกษา ซึ่งที่ปรึกษาใหม่จะได้รับการฝึกอบรมในเรื่องผลิตภัณฑ์สินค้า (Product Knowledge) ในผลิตภัณฑ์ทุกชิ้น และสิ่งจำเป็นอย่างยิ่งสำหรับที่ปรึกษาของโพล่าก็คือการอบรมวคหน้าและแต่งหน้า ซึ่งที่ปรึกษาใหม่ทุกคนจะต้องเข้ารับ



การฝึกอบรมนี้ นอกจากนั้นก็จะมีการอธิบายให้ทราบถึงประวัติ โครงสร้าง และการดำเนินงานของบริษัทอย่างคร่าว ๆ เพื่อให้ที่ปรึกษาเกิดความมั่นใจในตัวสินค้า และบริษัทว่าเป็นสินค้าที่มีคุณภาพสูง ผลิตโดยบริษัทเครื่องสำอางที่มีชื่อเสียง ซึ่งการฝึกอบรมดังกล่าว สำนักงานสาขาจะจัดให้มีขึ้นเป็นประจำเป็นระยะ ๆ ๗ สำนักงานสาขา ถึงแม้ว่าที่ปรึกษาอาจจะไม่สามารถเข้าใจในสิ่งที่ฝึกอบรมทั้งหมด ก็สามารถเข้าฟังการอบรมได้ ในการอบรมครั้งต่อ ๆ ไป

X

### เอวอน

ในการแต่งตั้งสาวจำหน่าย ผู้จัดการเขตจะเป็นผู้แต่งตั้งผู้สมัครที่มีภูมิลำเนาอยู่ในเขตท้องที่ของตน โดยผู้จัดการเขตมีหน้าที่ แต่งตั้ง เสาะหา ตั้งเป้าหมาย อธิบายวิธีการจำหน่ายและติดตามผล ซึ่งลักษณะของงานในหน้าที่ดังกล่าว ผู้จัดการเขตจำเป็นต้องทำความเข้าใจ และความสนทนากับสาวจำหน่าย พร้อมทั้งคอยเอาใจใส่ ดูแลสาวจำหน่ายของตนให้ออกปฏิบัติหน้าที่การขายอย่างมีประสิทธิภาพ ซึ่งผู้จัดการเขตเป็นพนักงานประจำของเอวอน ได้รับผลตอบแทนในรูปของเงินเดือนและอื่น ๆ รวมทั้งรถยนต์ประจำตำแหน่ง (ซึ่งบริษัทเป็นผู้เช่าให้) เพื่อใช้ในกิจกรรมดังกล่าว เพื่อช่วยการทำงานของผู้จัดการเขตในการออกเยี่ยมเยียนดูแลสาวจำหน่ายในเขตของตนได้อย่างทั่วถึง สาวจำหน่ายที่ได้รับการแต่งตั้งจากผู้จัดการเขตจะต้องชำระค่าสมัครเป็นจำนวนเงิน 50 บาท ในวันสมัคร เพื่อเป็นค่าอุปกรณ์ช่วยการขาย ซึ่งประกอบด้วยสิ่งต่าง ๆ ดังนี้

1. แคตตาล็อก สินค้าประจำปี แสดงรายการผลิตภัณฑ์เอวอนทั้งหมดพร้อมรายละเอียดและราคาปกติ สำหรับจำหน่ายให้แก่ลูกค้า ซึ่งจัดพิมพ์เป็นรูปเล่มอย่างสวยงาม พร้อมทั้งตารางเทียบสีผลิตภัณฑ์
2. ใบสั่งซื้อสินค้าในรอบจำหน่ายนั้นและรอบจำหน่ายถัดไป เพื่อลงรายการสั่งซื้อของลูกค้า
3. แคตตาล็อกสินค้ราคาพิเศษ ที่แจ้งราคาพิเศษของผลิตภัณฑ์ในรอบจำหน่ายนั้น ๆ
4. สมุดบันทึกลูกค้า แสดงถึงเขตทำการของสาวจำหน่าย แต่ละคนเพื่อจกบันทึกการเยี่ยมลูกค้า
5. แบบฟอร์มใบรับประกันของเอวอน

6. ใบเชิญชวนลูกค้า เพื่อแนะนำตนเองว่าเป็นสาวจำหน่ายเอวอน เพื่อการแนะนำผลิตภัณฑ์เอวอน

7. หนทางสู่ความสำเร็จในธุรกิจเอวอนขั้นตอนที่ 1 ซึ่งจะอธิบายวิธีการปฏิบัติงานเพื่อให้เป็นสาวจำหน่ายที่ประสบความสำเร็จ โดยการวางแผนและจัดเตรียมการขายอย่างมีระบบอย่างไรพร้อมทั้งวิธีการ ขั้นตอนต่าง ๆ ในการเสนอสินค้าจนกระทั่งการปิดการขาย

8. หนทางสู่ความสำเร็จในธุรกิจเอวอน ขั้นตอนที่ 2 ซึ่งจะอธิบายถึงวิธีการส่งของการส่งเงิน วิธีปฏิบัติเมื่อได้รับของที่สั่งซื้อ ตลอดจนวิธีการจัดการในการขายซึ่งเปรียบเสมือนการจัดการ ธุรกิจส่วนตัวของสาวจำหน่าย

ผู้จัดการ เขตจะเป็นผู้อธิบายข้อปฏิบัติและวิธีการทั้งหมดที่อุปกรณ์ช่วยการขายข้างต้น จะทำให้สาวจำหน่ายเป็นสาวจำหน่ายที่ประสบความสำเร็จสามารถหารายได้พิเศษได้มากเท่าที่ปรารถนา

นอกจากนี้ในวันสมัครถ้าสาวจำหน่ายต้องการผลิตภัณฑ์ทดลอง เพื่อเป็นตัวอย่างให้ลูกค้าก็ต้องชำระเงินเพิ่มอีก 150 บาท (รวมทั้งหมด 200 บาท) ผลิตภัณฑ์ตัวอย่างที่ได้รับไปประกอบกับน้ำหอมขนาดทดลอง และลิปสติกขนาดทดลอง เพื่อให้ลูกค้าได้เลือกทดลองกลิ่นและสีตามความพอใจ ซึ่งเป็นการจำหน่ายที่มีประสิทธิผลมาก

เมื่อสาวจำหน่ายได้รับการแต่งตั้งแล้วจะมีการทำสัญญากับบริษัทให้เป็นผู้มีสิทธิซื้อสินค้าจากบริษัท โดยได้รับส่วนลดการค้าพิเศษ และจะได้รับรหัสหมายเลขประจำตัวสาวจำหน่ายเพื่อสะดวกในการจัดส่งสินค้าและชำระเงินเป็นค่าสินค้า นอกจากนี้ในทุก ๆ รอบจำหน่าย สาวจำหน่ายจะได้รับเอกสารและข่าวสารต่าง ๆ ที่บริษัทจะจัดส่งไปให้ซึ่งประกอบด้วย

1. ใบสั่งซื้อของรอบจำหน่ายต่อไป
2. แคตตาล็อกราคาพิเศษของรอบจำหน่ายต่อไป
3. รายงานยอดขายของสาวจำหน่ายนั้น ๆ
4. ความเคลื่อนไหวของสาวจำหน่ายภายในเขต เช่น รายงานยอดขายของสาวจำหน่ายที่มียอดขายสูงสุดตั้งแต่อันดับ 1 ถึง 10 และการยกย่องพนักงานขายดีเด่น

5. การส่งเสริมการขายแบบต่าง ๆ ของบริษัท เช่น ชุดสินค้าที่ขายลดราคา พิเศษ รายการแข่งขันต่าง ๆ รายการรางวัลสำหรับผู้แนะนำสาวจำหน่าย

โซเซียล มีลฟินและลาเบลลา บริษัท ซี.ซี.คิสทรีวิชั่น จำกัด มีระเบียบการ ในการสมัครมอบหมายงานและอุปกรณ์ช่วยการขายดังนี้คือ

1. เล็ต ซีซีคี้ หมายถึง ผู้ได้รับการแต่งตั้งจากบริษัท ทำหน้าที่แนะนำและเผยแพร่ผลิตภัณฑ์ของบริษัท ให้กับผู้ที่สนใจทั่วไป ในระบบถึงตัวผู้สนใจโดยตรง โดยใช้เวลารว่างวันละเล็กน้อยก็สามารถเป็น เล็ต ซีซีคี้ ได้
2. ระเบียบการ เล็ต ซีซีคี้
  - 2.1 ต้องเขียนใบสมัครตามแบบฟอร์มที่กำหนดให้ซึ่งขอได้จาก ซีคี้ หรือบริษัทฯ พร้อมกับชำระเงิน 100 บาท ซึ่งจะได้รับอุปกรณ์ช่วยการขายมากมายจากบริษัท เช่น แคลคูลอล็อกสินค้า ตัวอย่างสินค้า สิ่งพิมพ์และข่าวสารอื่น ๆ เป็นต้น
  - 2.2 ได้รับการอบรมเกี่ยวกับการบำรุงรักษาและเสริมความงามจากผู้เชี่ยวชาญ โดยไม่ต้องเสียค่าใช้จ่ายใด ๆ ห้างสิ้น
  - 2.3 สินค้าที่สั่งซื้อจะได้รับส่วนลดจากบริษัท 25 เปอร์เซ็นต์
  - 2.4 บริษัท แบ่งรอบการสั่งซื้อเดือนหนึ่งออกเป็น 2 รอบ การสั่งซื้อรอบแรกวันที่ 1 และรอบหลังวันที่ 15 ของเดือน ฉะนั้นพนักงานขายสามารถสั่งซื้อได้เดือนละ 2 ครั้ง สินค้าที่สั่งซื้อวันที่ 1 จะได้รับสินค้าประมาณวันที่ 10 สินค้าที่สั่งซื้อวันที่ 15 จะได้รับสินค้าประมาณวันที่ 25 ของเดือนนั้น ๆ โดยบริษัท บริการจัดส่งสินค้าให้ฟรี
  - 2.5 สินค้าที่สั่งซื้อ พนักงานขายมีสิทธิเครดิตได้ไม่เกิน 2 รอบการสั่งซื้อ และต้องชำระเงินค่าสินค้าทันทีที่ถึงกำหนด
  - 2.6 สินค้าที่สั่งซื้อจากบริษัท หากไม่เป็นที่พอใจ สามารถนำมาแลกเปลี่ยนได้ โดยสินค้านั้นต้องอยู่ในสภาพเรียบร้อย และการแลกเปลี่ยนนั้นต้องแลกเปลี่ยนกับสินค้าที่มีมูลค่าไม่น้อยกว่าเดิม

ระเบียบการรับอุปกรณ์ช่วยการขายและสินค้าตัวอย่าง

เล็ต ซีซีคี้ จะได้รับอุปกรณ์ช่วยการขายและสินค้าตัวอย่าง ซึ่งเป็นเครื่องมือช่วยการขายได้เป็นอย่างดี จุดเด่นของอุปกรณ์ช่วยการขายและสินค้าตัวอย่างจะทำให้มีความมั่นใจในตัวสินค้า เพราะมีโอกาสได้สัมผัส ทดลองใช้และเห็นสีต้นจริงของตัวสินค้า

## 1. อุปกรณ์ช่วยการขาย

เมื่อสมัครเป็น เลดี้ ซีซีที โดยชำระเงิน 100 บาท จะได้รับอุปกรณ์ช่วยการขายต่อไปนี้

- แคตตาล็อกสินค้า ซึ่งจัดพิมพ์ขึ้นอย่างสวยงาม
- ตัวอย่างสินค้า
- สิ่งพิมพ์และข่าวสารจากบริษัทฯ
- กระเป๋าอเนกประสงค์

## 2. สินค้าตัวอย่าง

เลดี้ ซีซีที ที่มียอดการขายทุก 2,000 บาทต่อเดือน มีสิทธิรับสินค้าตัวอย่าง 1 ชุด แต่ต้องไม่ซ้ำกันและไม่เคยใช้สิทธิรับสินค้าตัวอย่างชุดนั้นมาก่อนในรายการพิเศษครั้งนี้

- |                      |                   |                    |
|----------------------|-------------------|--------------------|
| - ชุดมิลฟิน เมคอัพ   | ราคาพิเศษ 600 บาท | ราคาปกติ 1,800 บาท |
| - ชุดมิลฟิน สกินแคร์ | ราคาพิเศษ 300 บาท | ราคาปกติ 900 บาท   |
| - ชุดโซเซียล         | ราคาพิเศษ 600 บาท | ราคาปกติ 2,000 บาท |

## ออริเฟลม

สมาชิกจำหน่ายของบริษัท ออริเฟลม (ไทย) จำกัด จะได้รับการแต่งตั้งให้เป็นตัวแทนจำหน่ายผลิตภัณฑ์ของออริเฟลม เมื่อชำระค่าสมัครและอุปกรณ์ช่วยการขาย ซึ่งเป็นกระเป๋าพร้อมสินค้าตัวอย่าง เป็นจำนวนเงิน 500 บาท และผู้จัดการกลุ่มจะทำการฝึกอบรมให้สมาชิกจำหน่ายได้เข้าใจถึงโอกาสในการหารายได้และโอกาสก้าวหน้าในการทำงาน ตลอดจนความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และสาขิตวิธีการขายเพื่อให้สมาชิกจำหน่ายได้เข้าใจและพร้อมที่จะปฏิบัติหน้าที่เพื่อให้บรรลุเป้าหมาย

## นุทรี-เมตคิส

เมื่อผู้สมัครได้เขียนแบบฟอร์ม ซึ่งมีลักษณะ เป็นสัญญาและชำระเงินค่าสมัคร 600 บาท ก็จะได้รับแต่งตั้งเป็นที่ปรึกษาจากบริษัท โดยมีผู้อำนวยการเขต เป็นผู้แนะนำการสมัครและอธิบายวิธีการทำงานให้ที่ปรึกษาทราบ ที่ปรึกษาจะได้รับอุปกรณ์ช่วยการขายคือ

1. แคตตาล็อกผลิตภัณฑ์ที่มีจำหน่ายทั้งหมด
2. แคตตาล็อกสินค้าราคาพิเศษ
3. คู่มือที่ปรึกษา ซึ่งมีรายละเอียดความเป็นมาของบริษัท เทคนิคการขาย เทคนิคการนัดหมายและแต่งหน้า
4. ใบสั่งสินค้า และคำอธิบายวิธีการส่งสินค้า ตลอดจนการชำระเงิน
5. แผนงานเพื่อผลกำไร และส่วนลพิเศษ ซึ่งเป็นตารางอธิบายถึงผลตอบแทน และโอกาสในความก้าวหน้า ตลอดจนสิ่งจูงใจต่าง ๆ ในการทำงาน
6. สินค้าตัวอย่าง เพื่อเป็นอุปกรณ์สาธิตในการขาย

จากอุปกรณ์ช่วยการขายต่าง ๆ จะสามารถทำให้ที่ปรึกษาได้เข้าใจและสามารถปฏิบัติงานขายได้เป็นอย่างดี นอกจากนี้บริษัทยังได้จัดส่งเอกสารและข่าวสารประจำเดือนให้แก่ที่ปรึกษา เพื่อเป็นการให้ข่าวสารและแนะนำ เพื่อก่อให้เกิดการกระตุ้น จูงใจส่งเสริมให้กำลังใจแก่ที่ปรึกษาในหน้าที่การขาย ซึ่งในเอกสารและข่าวสารนั้นประกอบด้วย

- ก. ใบปลิวราคาพิเศษ แสดงสินค้าที่จำหน่ายในราคาพิเศษในเคื่อนั้น ๆ
- ข. รายการส่งเสริมการขายต่าง ๆ ที่ทางบริษัทจัดให้มีขึ้น เช่น ใ้ของแถม เมื่อขายได้ตามโควตา รางวัลสำหรับผู้แนะนำที่ปรึกษา รายการแข่งขันต่าง ๆ ของบริษัท
- ค. การแนะนำผลิตภัณฑ์ ตลอดจนเทคนิคในการขายและการบริการต่าง ๆ
- ง. ข่าวสารต่าง ๆ ในบริษัท เช่น ข่าวคราวความเคลื่อนไหวของพนักงาน ตลอดจนการยกย่องชมเชยผู้ที่มีผลงานดีเด่น รายงานการชมเชยพนักงานขายดีเด่น รายงานยอดขายของพนักงานขายดีเด่น การประกาศผู้ที่ได้รับการแต่งตั้งในตำแหน่งต่าง ๆ
- จ. รายงานกิจกรรมต่าง ๆ ที่ทางบริษัทจัดให้มีขึ้น เช่น การประชุมพนักงานขาย การฝึกอบรมต่าง ๆ ที่บริษัทจัดขึ้น การแจกรางวัลผู้ที่มีผลงานดีเด่น

### การฝึกอบรมพนักงานขาย

ระบบการจำหน่ายแบบการขายโดยตรง พนักงานขายเป็นผู้ที่มีความสำคัญอย่างยิ่งปริมาณการขายมีส่วนสัมพันธ์อย่างมากกับคุณสมบัติของพนักงานขาย ดังนั้นการฝึกอบรมจึงเป็นสิ่งที่มีความจำเป็นสำหรับพนักงานขายทุกคน ทั้งนี้เพื่อให้

1. มีความรู้เกี่ยวกับสินค้าของบริษัทและสินค้าที่จะขายอย่างลึกซึ้ง
2. มีความเข้าใจในนโยบายของบริษัทและมีความรู้สึกที่ดีต่อบริษัท



3. ใ้รู้จักใช้อุปกรณ์และเครื่องมือในการขาย

4. ให้มีการวางแผนและรู้วิธีการ เข้าหาลูกค้าตลอดจนเทคนิคการขายและ

### การบริการ

การฝึกอบรมของแต่ละบริษัท มีวิธีการต่าง ๆ กันดังนี้

โพล่า การดำเนินงานของโพล่ามีลักษณะเป็นระบบสาขา แต่ละสาขาจะมีรายการการฝึกอบรมประจำเดือน ไม่ว่าจะมีการรับที่ปรึกษาใหม่เมื่อใดบริษัทจะทำการฝึกอบรมให้ในรายการฝึกอบรมประจำเดือน ทั้งนี้ผู้ฝึกอบรมของโพล่าจะเป็นผู้ฝึกอบรมจากสำนักงานใหญ่ มีหน้าที่ให้การฝึกอบรมกับที่ปรึกษาตามสำนักงานขายและสาขาต่าง ๆ ทั่วประเทศของโพล่า โดยที่โพล่าเป็นเครื่องสำอางเพื่อการถนอมผิว ดังนั้นการฝึกอบรมจึงเน้นหนักทางด้านกรนวดหน้า ซึ่งที่ปรึกษาของโพล่าจะต้องรู้จักวิธีการนวดหน้าเป็นอย่างดี นอกจากการฝึกนวดหน้าแล้วบริษัทจะทำการฝึกอบรมให้ในสิ่งต่อไปนี้ด้วยคือ

1. ประวัติและนโยบายของบริษัท
2. ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของโพล่า วิธีการขาย การเปิดสินค้าตัวอย่าง การส่งสินค้า การชำระเงิน และผลตอบแทนจากการขาย

เอวอน การฝึกอบรมของเอวอน แบ่งออกเป็น 2 ระดับคือ

1. การฝึกอบรมผู้จัดการ เขต
2. การฝึกอบรมสาวจำหน่าย

1. การฝึกอบรมผู้จัดการ เขต หน้าที่ของผู้จัดการ เขตคือสาวจำหน่ายของเอวอนคือ แต่งตั้ง เสาะหา ตั้งเป้าหมาย อธิบายวิธีจำหน่าย ทิศตามผล จะเห็นได้ว่างานของผู้จัดการ เขต เป็นงานหนักที่ต้องอาศัยความสามารถเฉพาะตัวสูง มีความรู้สึกที่ดีต่องานขาย และต้องมีบุคลิกลักษณะเป็นผู้นำ มีมนุษยสัมพันธ์ดี ดังนั้นผู้จัดการ เขตจึงต้องได้รับการฝึกอบรมอย่างมากพอสมควร อย่างไรก็ตามจากความรับผิดชอบของตำแหน่งดังกล่าว การฝึกอบรมไม่ว่าจะดีและมีมากเพียงไรก็ตามอยู่กับตัวผู้จัดการ เขตที่ดีด้วย ดังนั้นการที่จะประสบความสำเร็จในงานที่ขาย่อมต้องขึ้นอยู่กับตัวผู้จัดการ เขตที่ดี เป็นสำคัญด้วย เพราะฉะนั้นการคัดเลือกผู้จัดการ เขตจึงต้องเป็นไปอย่างพิถีพิถันและคัดเลือกผู้ที่มีความสามารถอย่างยิ่ง ในการฝึกอบรมผู้จัดการ เขตประกอบด้วย

- ก. การฝึกอบรมด้านความรู้ เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ต่าง ๆ ของเอวอน
- ข. วิธีการในการคัดเลือกแต่งตั้งสาวจำหน่าย รวมทั้งวิธีการฝึกอบรม วิธีการจำหน่ายและการบริการลูกค้า ตลอดจนการสั่งของ การเบิกของ และการชำระเงิน
- ค. วิธีการทำงาน สร้างความผูกพัน และกระตุ้นสาวจำหน่าย เพื่อให้ออกปฏิบัติหน้าที่การขายให้ไ้ตามเป้าหมาย
- ง. อบรมการใช้เวลา การวางแผนและทำตารางการเดินทาง รวมทั้งความเข้าใจในอาณาเขตการขาย ตลอดจนผลตอบแทนและการส่งเสริมการขายรูปแบบต่าง ๆ
- จ. การติดตามผลงานของสาวจำหน่าย พร้อมทั้งการเขียนรายงานผลการปฏิบัติงาน

2. การฝึกอบรมสาวจำหน่าย ได้กล่าวแล้วว่า เอวอนมีการแบ่งเขตการขาย โดยมีผู้จัดการเขตเป็นผู้รับผิดชอบจำหน่าย ตามภูมิลำเนาที่อยู่ในเขตการขายนั้น ๆ การฝึกอบรมแก่สาวจำหน่ายจึงเป็นหน้าที่ของผู้จัดการ เขตที่จะเป็นผู้ฝึกอบรมให้สาวจำหน่ายมีความรู้และความสามารถที่จะขายสินค้าได้ โดยฝึกให้สาวจำหน่ายรู้จักใช้อุปกรณ์ช่วยการขายต่าง ๆ ที่บริษัทได้จัดไว้ให้ ซึ่งผู้จัดการขายจะทำการฝึกอบรมเป็นการส่วนตัวเมื่อทำการแต่งตั้งสาวจำหน่ายและจะทำการฝึกอบรมรวม เมื่อมีการประชุมเขต ซึ่งจะจัดให้มีเป็นประจำทุกเดือนตามโรงแรมต่าง ๆ โดยบริษัทเป็นผู้ออกค่าใช้จ่ายทั้งหมด

โซเซียล มิลิชั่นและลาเบลลา บริษัท ซี.ซี.คิสทรีวิชั่น จำกัด ได้จัดให้มีอุปกรณ์เพื่อให้ เลดี้ ซีซีที ได้ศึกษาเพื่อช่วยให้เกิดการขายที่มีประสิทธิภาพยิ่งขึ้น เมื่อ เลดี้ ซีซีที ได้รับความแต่งตั้งจากบริษัทแล้ว อุปกรณ์เหล่านี้ ได้แก่ แคตตาล็อกสินค้า วิธีการนวดหน้า เทคนิคการขาย คำอธิบายวิธีการสั่งสินค้าและระเบียบการชำระเงิน เลดี้ ซีซีที จะได้รับการอธิบายถึงวิธีการและการปฏิบัติตนในการเป็นพนักงานของบริษัท โดยการใช้อุปกรณ์ช่วยการขายต่าง ๆ เพื่อให้สามารถเป็นพนักงานขายที่มีประสิทธิภาพจาก ซีซีที ที่สังกัดอยู่นอกจากนี้บริษัทยังจัดให้มีการประชุมพนักงานขายทุก ๆ เดือน ณ ที่ทำการของบริษัท ซึ่งในการประชุมจะเป็นการแนะนำสินค้าต่าง ๆ รวมทั้งสาขิตวิธีการใช้ผลิตภัณฑ์ประเภทต่าง ๆ เพื่อให้เกิดความเข้าใจในการสาขิตผลิตภัณฑ์แก่ลูกค้า จะมีการฝึกอบรมโดยพิธีกรรับเชิญที่มีชื่อเสียง เพื่อบรรยายให้กับ เลดี้ ซีซีที เพื่อความสำเร็จในการเป็น เลดี้ ซีซีที

ตลอดจนโอกาสในความก้าวหน้าจากการทำงาน โดยเลื่อนเป็นซีทีค้ำยการจัดตั้งทีมงานของตนเอง

อริเฟลม เมื่อสาวจำหน่ายของอริเฟลมได้รับการแต่งตั้งจากผู้จัดการกลุ่มแล้วจะได้รับการแนะนำและอบรมจากผู้จัดการกลุ่มของตนในเรื่องต่อไปนี้คือ

1. ความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ของอริเฟลม
2. ผลตอบแทนจากการขายและนโยบายการขยายงานของบริษัท โดยการจัดตั้งกลุ่มขายของตนเองและเลื่อนตำแหน่งตนเองเป็นผู้จัดการกลุ่มและตำแหน่งในระดับสูงยิ่งขึ้นไป
3. วิธีการตั้งสินค้าและชำระค่าสินค้า
4. การฝึกอบรมทางด้านการควบคุมหน้าและการแต่งหน้า โดยพนักงานอบรมความงามของบริษัท ซึ่งทำหน้าที่ฝึกอบรมการควบคุมหน้าและแต่งหน้า ให้ที่ปรึกษาอริเฟลมทั่วประเทศ

นุทรี-เมติกส์ บริษัทได้จัดให้มีการฝึกอบรมพนักงานขายโดยจัดให้มีอุปกรณ์ในการฝึกอบรมต่าง ๆ ดังนี้คือ

1. คู่มือที่ปรึกษา ซึ่งอธิบายถึงความเป็นมาของบริษัท และสรรพคุณของผลิตภัณฑ์ตลอดจนเทคนิคในการขาย สาธิตและการเป็นที่ปรึกษาให้ประสบความสำเร็จ
2. วิธีการควบคุมหน้าและแต่งหน้า
3. คำอธิบายวิธีการในการตั้งสินค้าและระเบียบการชำระเงิน

นอกจากอุปกรณ์เหล่านี้แล้วที่ปรึกษา ก็จะได้รับคำอธิบายจากผู้อำนวยการเขตอีกครั้งหนึ่ง เพื่อให้มีความรู้ ความเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์ และสามารถปฏิบัติตนให้สามารถเป็นที่ปรึกษาได้อย่างมีประสิทธิภาพ นอกจากนี้บริษัทยังจัดให้มีการฝึกอบรมประจำเดือน ณ ที่ห้องฝึกอบรมของบริษัท และในโรงแรมตามต่างจังหวัด โดยมีหมายกำหนดการ เวลา และสถานที่ของการฝึกอบรม จะแจ้งให้ที่ปรึกษาทราบโดยส่งไปพร้อมกับเอกสารข่าวสารที่ส่งถึงที่ปรึกษาเป็นประจำทุกเดือน สำหรับการฝึกอบรมของ นุทรี-เมติกส์ ประกอบด้วย

- ก. การอบรมที่ปรึกษาใหม่
- ข. การแนะนำโอกาสในการหารายได้พิเศษ
- ค. การสาธิตและแนะนำผลิตภัณฑ์

- ง. การอบรมการขายและการแต่งหน้าให้ที่ปรึกษา
- จ. การอบรมเพื่อเตรียมตัวเป็นผู้อำนวยความสะดวก

### การจ่ายผลตอบแทนและการส่งเสริมการขาย

พนักงานขายในระบบการขายโดยตรงของเครื่องสำอางไม่ใช่พนักงานประจำ และมิได้รับผลตอบแทนในรูปเงินเดือน ดังนั้นเมื่อบริษัทได้แต่งตั้งบุคคลเหล่านั้นให้เป็นตัวแทนขายของบริษัทแล้ว ในการที่จะให้พนักงานขายออกปฏิบัติหน้าที่การขายอย่างมีประสิทธิภาพนั้น บริษัทไม่สามารถที่จะใช้วิธีการแบบสั่งการ หรือควบคุม ให้บุคคลเหล่านั้นออกไปทำงานได้ แต่บริษัทจะต้องใช้วิธีการกระตุ้นและจูงใจในรูปที่เป็นตัวเงินด้วย การสนองความต้องการ เช่น การจ่ายผลตอบแทน, รางวัลพิเศษ, การแข่งขันต่าง ๆ และในรูปที่ไม่เป็นตัวเงินด้วยการยกย่องส่งเสริม บำรุงขวัญและกำลังใจ ในรูปแบบต่าง ๆ เช่น การยกย่องให้เป็นพนักงานขายดีเด่น การมอบรางวัลเกียรติยศ ดังจะได้อธิบายแต่ละบริษัทดังนี้คือ

โพล่า การให้ผลตอบแทนและการกระตุ้นจูงใจของโพล่า มีวิธีการดังนี้คือ

#### 1. ระดมผู้จัดการสำนักงานขาย

1.1 ผู้จัดการสำนักงานขายเป็นพนักงานระดับบริหารของบริษัท ทำหน้าที่ประจำตามสำนักงานขายของโพล่า ในปัจจุบันมี 11 แห่ง โดยมีสำนักงานใหญ่อยู่ที่ราชประสงค์และสำนักงานสาขาต่าง ๆ คือ

สำนักงานราชเทวี

สำนักงานสีลม

สำนักงานสะพานควาย

สำนักงานพหลโยธิน

สำนักงานคลองเตย

สำนักงานพระโขนง

สำนักงานดินแดง

สำนักงานเพชรราม

สำนักงานราชปรารภ

สำนักงานออสการ์

ผู้จัดการสำนักงานทั้งหมด ซึ่งมีหน้าที่ดูแลรับผิดชอบการขายของสำนักงานชายจะได้รับผลตอบแทนเปรียบเสมือนเป็นผู้ลงทุนร่วมกับบริษัท โดยทางบริษัทจะจ่ายผลตอบแทนให้กับผู้จัดการสำนักงานชาย ดังนี้คือ

ก) ค่าเช่าสำนักงาน

ข) ค่าใช้จ่ายสำนักงาน

ค) ค่าส่งเสริมการขายสำนักงาน

ซึ่งค่าใช้จ่ายดังกล่าวบริษัทจะจ่ายให้กับผู้จัดการสำนักงานตามอัตราเล็กน้อยตามยอดขายของสำนักงานชายนั้น ๆ

1.2 ค่านายหน้า เปอร์เซ็นต์ส่วนลดจากการขาย

1.3 ผู้จัดการสำนักงานชายสามารถจะขยายสาขาออกจากสำนักงานชายได้ในพื้นที่ที่คิดว่าจะสามารถทำยอดขายได้ดี โดยขออนุญาตทางสำนักงานใหญ่ ซึ่งจะอนุญาตให้เปิดได้ โดยพิจารณาจากยอดขายของสำนักงานชายและความเป็นไปได้ในการจัดการที่มีประสิทธิภาพซึ่งเมื่อได้รับอนุญาตให้เปิดสำนักงานสาขาแล้ว ทางสำนักงานใหญ่จะออกค่าใช้จ่ายต่าง ๆ ให้คือ ค่าเช่าสำนักงาน ค่าใช้จ่ายสำนักงานและค่าส่งเสริมการขายสำนักงาน แต่จะเป็นจำนวนเงินเล็กน้อยเพียงขึ้นอยู่กับยอดขายของสาขารายได้การจัดการของผู้จัดการสำนักงาน ซึ่งในปัจจุบันมีอยู่ 80 สาขา ที่ได้แตกสาขาจากสำนักงานชายทั้ง 10 แห่ง ช่างค้น

1.4 การแข่งขันระหว่างสำนักงานชาย ซึ่งจะได้รับรางวัลพิเศษ รวมทั้งการได้ไปปฏิบัติงานและเข้าร่วมประชุมกับบริษัทแม่ในประเทศญี่ปุ่น

## 2. ระเบียบพนักงานชาย

2.1 ได้รับเปอร์เซ็นต์ส่วนลดจากการขาย ซึ่งมีอัตราส่วนเล็กน้อยประมาณ 25-30 เปอร์เซ็นต์ ทั้งนี้ขึ้นอยู่กับยอดขาย

2.2 ได้รับสวัสดิการพิเศษ สามารถเบิกค่ารักษาพยาบาลได้ สำหรับที่ปรึกษาที่มีผลงานสม่ำเสมอตลอดมา

2.3 การแข่งขันภายในสำนักงานชาย เพื่อจะได้มีโอกาสไปทัศนศึกษาทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ

2.4 โอกาสที่จะได้เข้าร่วมประชุมใหญ่ ซึ่งเป็นงานจัดเลี้ยงสังสรรค์ที่ปรึกษาที่มีความสามารถในการขาย



เอวอน การกระตุ้นจิตใจพนักงานชายและส่งเสริมการขายของเอวอน ประกอบด้วยวิธีการดังนี้คือ

### 1. ระดับผู้จัดการ เขต

- 1.1 โดยปกติผู้จัดการเขตของเอวอนจะได้รับผลตอบแทนคือ เงินเดือน ค่านายหน้า โบนัส และสวัสดิการอื่น ๆ
- 1.2 ผู้จัดการเขตจะได้รับประจำตำแหน่ง 1 คัน ซึ่งบริษัทจะเป็นผู้เช่าให้ และผู้จัดการเขตสามารถนำไปใช้ได้ แต่มีใช้กรรมสิทธิ์
- 1.3 การแข่งขันระหว่างเขต เพื่อพนักงานชายจะได้มีโอกาสไปสัมมนาที่ต่างประเทศ ซึ่งทางบริษัทจัดให้มีขึ้นทุก ๆ ปี

### 2. ระดับสาวจำหน่าย

- 2.1 ได้รับเปอร์เซ็นต์ส่วนลดจากการขาย 25 เปอร์เซ็นต์ของยอดขาย
- 2.2 ได้รับรางวัลพิเศษสำหรับสาวจำหน่ายใหม่ เพื่อเป็นการกระตุ้นให้เกิดกำลังใจในการขาย ในระยะที่เริ่มเป็นสาวจำหน่าย โดยทางบริษัทจะมอบรางวัลพิเศษให้ทันทีในรอบจำหน่าย 3 รอบแรก คือ ถ้าสาวจำหน่ายทุกคนสามารถทำยอดขายได้ 2,500 บาท ในรอบแรก หรือ 3,000 บาท ในรอบที่ 2 และ 3,500 บาท ในรอบที่ 3 จะได้รับรางวัลต่าง ๆ เช่น แฟ้มเอกสาร ปากกาถูกลื่น เครื่องคิดเลข กระเป๋าใส่ผลิตภัณฑ์ตัวอย่าง เป็นต้น ของรางวัลเหล่านี้จะมีสัญลักษณ์ของเอวอนประทับตราอยู่ทุกชิ้น ทั้งนี้เพื่อให้สาวจำหน่ายเกิดกำลังใจและความภูมิใจในความสามารถของตนและเกิดความรู้สึกผูกพันกับหน้าที่การขายกับบริษัท
- 2.3 การได้เข้าอยู่ในสโมสรคนเก่ง เมื่อสาวจำหน่ายผู้ใดสามารถทำยอดขายได้ถึงระดับหนึ่งตามที่บริษัทตั้งไว้ จะได้รับการบรรจุชื่อไว้ในสโมสรคนเก่งประจำปี ซึ่งจะมีสิทธิพิเศษต่าง ๆ คือ
  - ก) โอกาสที่จะได้ไปงานเลี้ยงใหญ่ประจำปี พร้อมกับได้รับการคิดเพิ่มกลั๊จจากกรรมการผู้จัดการบริษัท ซึ่งจะจัดขึ้นทุก ๆ ปี เป็นการเลี้ยงสังสรรค์เฉพาะสาวจำหน่ายที่เป็นสมาชิกของสโมสรคนเก่งประจำปี ซึ่งจะต้องทำยอดขายให้ได้ตั้งแต่ 55,000 บาทขึ้นไป (ยกยกกำหนดในปี พ.ศ.2527) ก็จะได้รับแต่งตั้งเป็นสมาชิกสโมสรคนเก่ง ซึ่งจะได้รับเกียรติและการยกย่องจากบริษัทเสมอในโอกาสที่มีการประชุมการขาย

ข) ได้รับรางวัลพิเศษตามที่บริษัทจัดให้ ดังตัวอย่างในปี พ.ศ.2527

คือ

ยอดขายระดับที่ 1 (60,000 บาท) มีสิทธิเลือกรางวัลอย่างใดอย่างหนึ่ง ดังต่อไปนี้ คือ

- ชุดตากซีพูน
- กระเป๋าใส่เครื่องสำอาง
- นานวม

ยอดขายระดับที่ 2 (80,000 บาท) รางวัลที่ให้เลือก คือ

- แปรงม้วนผมไฟฟ้า
- เตาย่างบาบีคิว
- เตาเร็กไฟฟ้า

ยอดขายระดับที่ 3 (120,000 บาท) รางวัลที่ให้เลือก คือ

- ชุดเซ็ทผมไฟฟ้า
- เครื่องเล่นเทปวอล์คแมน
- นาฬิกาตั้งโต๊ะ

ยอดขายระดับที่ 4 (20,000 บาท) รางวัลที่ให้เลือก คือ

- พัดลมรีโมทคอนโทรล
- จักรยานสตรี
- ตางหูทองคำ

ยอดขายระดับที่ 5 (300,000 บาท) รางวัลที่ให้เลือก คือ

- เครื่องดูดฝุ่น
- วิทยุเทปสเตริโอ
- สร้อยข้อมือทองคำ

ยอดขายระดับที่ 6 (400,000 บาท) รางวัลที่ให้เลือก คือ

- ตู้เย็น
- โทรทัศน์สี
- สร้อยคอทองคำ

ค) สมาชิกสโมสรคนเก่งที่สามารถทำยอดขายได้มาก ๆ จะได้รับการยกย่องโดยได้รับการสัมภาษณ์ ถึงสาเหตุและประสบการณ์ที่ทำให้ประสบความสำเร็จลงในเอกสาร ข่าวสาร ประจำเดือนที่ทางบริษัทแจกให้กับสาวจำหน่ายทุกคน เพื่อเป็นประโยชน์ในการชี้แนะและเป็นการกระตุ้นสาวจำหน่ายอื่น ๆ ให้เกิดความมานะพยายามปฏิบัติงานขายให้สำเร็จยิ่งขึ้น

ง) สมาชิกสโมสรคนเก่งที่มียอดขายติดอันดับ 1 ใน 5 อันดับแรกของแต่ละเขต จะได้รับรางวัลพิเศษต่างหาก

2.4 การแข่งขันระหว่างเขต ซึ่งจะจัดให้มีขึ้นทุก ๆ ปี ถ้าสาวจำหน่ายใดที่อยู่ในเขตที่ชนะการแข่งขัน จะได้รับการเลี้ยงฉลองใหญ่ พร้อมทั้งได้รับรางวัล ของที่ระลึก และรางวัลจากการจับฉลากอีกมากมาย

2.5 มีรายการจับฉลากชิงรางวัลใหญ่ประจำปี

โชเซีย มิลฟินและลาเบลลา การจ่ายผลตอบแทนและการกระตุ้นจิตใจพนักงานขายของบริษัท ซี.ซี.คิสทรีบิวชัน จำกัด มีดังนี้คือ

1. ให้เปอร์เซ็นต์ส่วนลดจากการขาย 25 เปอร์เซ็นต์ของยอดขาย
2. รายการแจกแถมพิเศษ ถ้าหากเลขที่ ซีซีที สามารถขายสินค้าได้ตามเป้าที่กำหนดไว้ของรอบจำหน่ายนั้น ๆ
3. โอกาสที่จะได้เลื่อนตำแหน่ง โดยการจกัตั้งทีมขายของตนเองดังนี้คือ
  - ก) เลื่อนเป็น ซีซี (CD) โดยมีเลขที่ ซีซีที ในสังกัด 15 คนขึ้นไป และทำยอดขายรวมได้ไม่ต่ำกว่า ๑๐,๐๐๐ บาทต่อไตรมาส จะได้รับผลตอบแทน 10 เปอร์เซ็นต์จากยอดขายที่หักคอมมิชชันจากการขาย 25 เปอร์เซ็นต์แล้ว
  - ข) เลื่อนเป็น เอสซีที (SCD) ถ้าหาก เลขที่ ซีซีที ที่สังกัดในทีมของตนได้เลื่อนฐานะเป็นซีซีที และจะได้ผลตอบแทนเพิ่มขึ้นอีก 5 เปอร์เซ็นต์จากยอดขายที่ได้หักค่าคอมมิชชัน 25 เปอร์เซ็นต์ของซีซีทีนั้นแล้ว
4. เมื่อเลขที่ ซีซีที สามารถตั้งทีมของตนเอง และลูกทีมของตนสามารถแตกทีมออกไปอีก โดยตั้งตนเป็นซีซีที และตนสามารถรักษาโควตาการขายได้ก็จะได้เป็น เอสซีที ซึ่งในแต่ละปีจะมีการแข่งขันระหว่าง เอสซีที เพื่อโอกาสในการไปเที่ยวต่างประเทศพร้อมกับเงินสดเพื่อการเดินทางอีกด้วย



อริเฟลม ผลประโยชน์ตอบแทนของพนักงานจำหน่ายอริเฟลม มีดังนี้คือ

1. จากการแนะนำสินค้าอริเฟลม
2. จากการสร้างทีมงาน

จากการแนะนำสินค้าอริเฟลม มี 4 ข้อดังนี้

1. คำนายหน้าจากการขาย

ผลตอบแทนขั้นต่ำที่ได้จากการขายแต่ละชิ้น 23% และใบสั่งซื้อแต่ละครั้ง พนักงานขายจะได้ผลประโยชน์เพิ่มตามยอดเบิกดังต่อไปนี้

ยอดเบิก	1,500 - 1,999	ได้ส่วนลด	3%
"	2,000 - 2,999	"	5%
"	3,000 ขึ้นไป	"	10%

ดังนั้น ในการสั่งซื้อแต่ละครั้ง ซึ่งมียอดจำหน่ายกับบริษัทฯ ตั้งแต่ 3,000 บาท ขึ้นไป สมาชิกจะได้รับผลประโยชน์ประมาณ 33%

2. ได้เครื่องสำอางฟรี จากการเบิกสินค้าแต่ละครั้ง

จะได้ฟรีในวงเงิน 16% ของยอดเบิก ทางบริษัทจะให้ฟรีขึ้นละ 1 ครั้ง (มูลค่าสินค้าที่สมาชิกจะได้ฟรีนี้ประมาณ 10,000 กว่าบาท) ซึ่งจะได้ครบทุกชิ้นจากสินค้าที่บริษัทมีจำหน่าย เพื่อเป็นตัวอย่างในการแนะนำแก่ลูกค้า

3. ของขวัญ

ในการเบิกสินค้าแต่ละครั้ง สมาชิกจะได้รับของขวัญมีมูลค่า 10% ของราคาลูกค้า อาทิเช่น กระเป๋าช้อปปิ้ง เสื้อยืดคุณภาพชั้นสูง ของขวัญทุกชนิดที่ตราอริเฟลมประทับทุกชิ้น

4. คุปองโบนัส

เบิกทุก ๆ 3,000 บาท ได้คุปอง 1 ใบ คุปองของบริษัทมีรายการของขวัญล้ำค่ามากมาย

ผลประโยชน์จากการสร้างทีมงาน

- 1) สมาชิกทุกคนสามารถแนะนำเพื่อน ๆ ที่ต้องการมีรายได้พิเศษ มาเป็นสมาชิกร่วมทีมงานโดยจะได้รับคอมมิชชั่น 5% จากยอดสั่งซื้อกับบริษัทของสมาชิกนั้น ๆ
- 2) สมาชิกซึ่งได้ผ่านขั้นตอนเป็นผู้จัดการ กลุ่มจะได้รับคอมมิชชั่นตั้งแต่ 10% - 20%

ขั้นตอนการเป็นผู้จัดการกลุ่ม

- 1) มียอดสั่งซื้อส่วนตัวกับบริษัท 18,000 บาท ภายในระยะเวลา 3 เดือนติดกัน
- 2) แนะนำสมาชิกตั้งแต่ 6 คนขึ้นไป สมาชิกซึ่งแนะนำมาจะต้องมียอดสั่งซื้อไม่ต่ำกว่า 1,000 บาท ภายใน 1 เดือน นับตั้งแต่วันที่สมัคร

ผู้จัดการกลุ่มทุกคนมีสิทธิก้าวหน้าขึ้นไปอยู่ในตำแหน่งของผู้จัดการฝ่ายขายของบริษัท โดยจะต้องผ่านขั้นตอน ดังต่อไปนี้

- 1) มียอดขายของกลุ่มไม่ต่ำกว่าเดือนละ 70,000 บาท 3 เดือนติดกัน (ยอดขายของกลุ่ม หมายถึง ยอดขายของกลุ่มตน + ยอดขายของกลุ่มซึ่งแยกจากตนไปรวมไปถึงยอดขายจากสมาชิกซึ่งผู้จัดการกลุ่มไม่ได้แต่งตั้งโดยตรง)
- 2) มีสมาชิกจำหน่ายของกลุ่มตน และกลุ่มซึ่งแยกจากตนไปรวมแล้วไม่ต่ำกว่า 30 สมาชิกซึ่งมีผลงานสม่ำเสมอ
- 3) มีผู้จัดการกลุ่มในความดูแล 3 คนขึ้นไป

ผู้จัดการฝ่ายขายสามารถเลื่อนเป็นผู้จัดการบริหารฝ่ายขาย ได้หากมีผู้จัดการฝ่ายขายในความดูแล 2 คนขึ้นไป และสามารถรักษาเป้าหมายหรือเงื่อนไขของยอดขายไว้ โดยผู้จัดการฝ่ายขายและผู้จัดการบริหารฝ่ายขายจะมีผลตอบแทนเป็นเงินเดือนประจำเพิ่มขึ้นจากค่านายหน้า การขายและผู้จัดการฝ่ายขายจะได้สิทธิที่จะได้รับรถยนต์ประจำตำแหน่ง

นูทรี-เมติกส์

การจ่ายผลตอบแทน และการกระตุ้นจูงใจพนักงานขายของ นูทรี-เมติกส์ มีดังนี้คือ

1. ที่ปรึกษาจะได้ส่วนลดจากการขาย 25 เปอร์เซ็นต์ของยอดขาย
2. ส่งเสริมให้กำลังใจกับที่ปรึกษาใหม่ทุกคนในการจำหน่ายเดือนแรก โดยจะได้รับรางวัลพิเศษมีมูลค่าต่าง ๆ กัน ถ้าหากสามารถส่งใบสั่งซื้อใบแรกที่มียอดขายตั้งแต่ 1,500, 2,000 หรือ 2,500 บาทขึ้นไป และหากสามารถทำยอดขายสะสมได้เป็นเงิน 7,500 บาท ภายใน 30 วันแรกจะได้รับตุ้มหูหรือแหวนนูทรี-เมติกส์ และถ้ายอดขายสะสมใน 30 วันแรกได้ถึง 15,000 บาทจะได้รับเข็มกลัดหรือสร้อยคอ นูทรี-เมติกส์ ซึ่งเป็นกลยุทธ์เพื่อส่งเสริมให้กำลังใจให้ที่ปรึกษาและเพื่อให้เกิดความภูมิใจและความผูกพันกับบริษัท เนื่องจากของรางวัลมีคุณค่าและมีสัญลักษณ์ของบริษัท



3. จักรายการพิเศษ สำหรับผู้ที่ส่งใบสั่งซื้อที่มียอดขายไม่ต่ำกว่าโควตาที่กำหนดรวมในใบสั่งซื้อใบเดียวกัน ภายในเวลาที่กำหนด จะได้รับของแถมพิเศษเป็นผลิตภัณฑ์ของบริษัทชุดใดชุดหนึ่งฟรี

4. รางวัลการขาย สำหรับที่ปรึกษาที่มียอดขายถึงโควตาที่กำหนดภายในระยะเวลาที่กำหนด จะได้รับของขวัญพิเศษ นอกจากนี้จะได้รับบัตรคุ้มครองเพื่อจับฉลากชิงโชครางวัลใหญ่ต่างหากเช่น รางวัลทัวร์ฮ่องกงฟรี เป็นต้น

5. รายการกระตุ้นและจูงใจการขาย เรียก "มหกรรมนุหรี-เมตตีสรักคุณ" โดยให้เป็นคะแนนสะสมจากผลงาน ภายในระยะเวลา 1 ไตรมาสดังนี้คือ

- ก) ยอดขายส่วนตัวทุก ๆ 100 บาท จะได้รับ 1 คะแนน
- ข) แนะนำที่ปรึกษาใหม่ ซึ่งมียอดขายถึง 2,500 บาท หรือมากกว่าภายใน 30 วันแรกของแต่ละคน จะได้รับคะแนน 25 คะแนน ต่อที่ปรึกษาใหม่ 1 คน

รายการรางวัลที่จะได้รับ (ในไตรมาสระหว่างเดือนมีนาคม-พฤษภาคม 2527)

150 คะแนน	มีสิทธิเลือก	เตารีดไฟฟ้าเนชั่นแนล กระเป๋าหนัง เครื่องเป่าผมเนชั่นแนล
180 คะแนน	มีสิทธิเลือก	เครื่องเป่าผมเนชั่นแนล เครื่องม้วนผมไฟฟ้า กระเป๋าหนัง วิทยุเนชั่นแนล
210 คะแนน	มีสิทธิเลือก	พัดลมตั้งพื้นเนชั่นแนล กระติกน้ำร้อนชาโรป
260 คะแนน	มีสิทธิเลือก	เครื่องบดอาหารเนชั่นแนล เครื่องคิกเลขาโรป
320 คะแนน	มีสิทธิเลือก	หม้อหุงข้าวไฟฟ้าเนชั่นแนล เตาอบไฟฟ้าชาโรป
450 คะแนน	มีสิทธิเลือก	จักรยานคู่ขวัญ 2 คัน
600 คะแนน	จะได้รับ	เครื่องซักผ้าชาโรป

750 คะแนน จะได้รับ	คู่มือชาร์ป
1,500 คะแนน จะได้รับ	เครื่องเล่นวีซีดี เนชั่นแนล
1,750 คะแนน จะได้รับ	ทีวีสี เนชั่นแนล

6. โอกาสความก้าวหน้าในการทำงานที่ปรึกษาสามารถเลื่อนตำแหน่งของคุณตามลำดับขั้นตั้งแต่เป็นที่ปรึกษา ผู้อำนวยการเขต (District Director) ผู้อำนวยการภาค (Regional Director) และผู้อำนวยการภาคอาวุโส (Senior Regional Director) และโอกาสพิเศษในการที่จะได้รับรถยนต์ประจำตำแหน่ง ผลตอบแทนพิเศษ ตลอดจนโอกาสในการเข้าร่วมแข่งขัน เพื่อได้รับเชิญไปสัมมนาทั้งภายในประเทศและต่างประเทศ วิทยากร จัดตั้งทีมงานขายของตนเอง โดยมีเงินเดือนและรายละเอียดยกปรากฏอยู่ในแผนงานเพื่อผลกำไร และส่วนลดพิเศษที่บริษัทแจกให้กับที่ปรึกษาใหม่ทุกคน อันเป็นการมุ่งสู่ที่ปรารถนาต่อไป ซึ่งมีรายละเอียดดังนี้คือ

ศูนย์วิทยพัทยากร  
จุฬาลงกรณ์มหาวิทยาลัย

# แผนงานเพื่อพลาซ่า และ ส่วนลดพิเศษ

เริ่มใช้ 1 เมษายน 2527

## ระดับชั้น

### ส่วนลดค่าขนส่งและส่วนลดค่าเดินทาง

- ได้รับส่วนลดค่าขนส่งและส่วนลดค่าเดินทางเท่ากับที่ปรึกษา
- ได้รับส่วนลดค่าเช่ารถจักรยานยนต์ 10% จากยอดชำระหนี้ และของที่ปรึกษาที่อยู่ในความดูแลโดยตรงของคุณ
- ได้ 3% จากยอดชำระหนี้ของสินค้าที่ซื้ออยู่ในความดูแลโดยตรงของคุณ
- ได้ 2% จากยอดชำระหนี้ของสินค้าที่ซื้ออยู่ในความดูแลโดยตรงของคุณ

### สิทธิพิเศษ โบนัส



- ได้รับส่วนลดค่าเช่ารถจักรยานยนต์เท่ากับที่ปรึกษา
- ได้รับส่วนลดค่าเช่ารถจักรยานยนต์ 10% จากยอดชำระหนี้ และของที่ปรึกษาที่อยู่ในความดูแลโดยตรงของคุณ
- ได้ 3% จากยอดชำระหนี้ของสินค้าที่ซื้ออยู่ในความดูแลโดยตรงของคุณ

### สิทธิพิเศษ โบนัส

- ได้รับส่วนลดค่าเช่ารถจักรยานยนต์เท่ากับที่ปรึกษา
- ได้รับส่วนลดค่าเช่ารถจักรยานยนต์ 7% จากยอดชำระหนี้ และของที่ปรึกษาที่อยู่ในความดูแลโดยตรงของคุณ
- ได้รับส่วนลดค่าเช่ารถจักรยานยนต์ 3% จากยอดชำระหนี้ และของที่ปรึกษาที่อยู่ในความดูแลโดยตรงของคุณ
- หากยอดชำระหนี้ของคุณในไตรมาสใดถึงหรือเกินกว่า 100,000 บาทขึ้นไป บริษัทจะจ่ายส่วนลดค่าเช่ารถจักรยานยนต์ 7% โดยที่เปอร์เซ็นต์ที่คุณได้รับไปแล้ว
- หากยอดชำระหนี้ของคุณในไตรมาสใดถึงหรือเกินกว่า 120,000 บาทขึ้นไป บริษัทจะจ่ายส่วนลดค่าเช่ารถจักรยานยนต์ 3% โดยที่เปอร์เซ็นต์ที่คุณได้รับไปแล้ว

### สิทธิพิเศษ โบนัส

- ได้รับส่วนลดค่าเช่ารถจักรยานยนต์ 2% จากยอดชำระหนี้
- ได้รับส่วนลดค่าเช่ารถจักรยานยนต์ 1% จากยอดชำระหนี้
- ได้รับส่วนลดค่าเช่ารถจักรยานยนต์ 5% จากยอดชำระหนี้
- ได้รับส่วนลดค่าเช่ารถจักรยานยนต์ 5% จากยอดชำระหนี้

### สิทธิพิเศษ โบนัส

### ส่วนลดสินค้าแฟชั่น

- ได้รับส่วนลดยกยอขายเพิ่มขึ้น โดยให้รวมยอดขายของซีเนียร์ รีเจเนอรัล โครมาเตอร์ที่แยกออกไปจากกลุ่มของคุณ โดยคิดดังนี้
  - 2% ของระดับที่ 1
  - 2% ของระดับที่ 2
  - 1% ของระดับที่ 3
- ของซีเนียร์ รีเจเนอรัล โครมาเตอร์ ระดับที่รองจะระดับที่สาม ซึ่งแยกออกไปจากกลุ่มของคุณโดยตรง

### สิ่งที่ต้องมี

- จะต้องมีรีเจเนอรัล โครมาเตอร์ที่อยู่ในความดูแล 2 คน
- จะต้องมีสินค้าที่โครมาเตอร์อยู่ในความดูแลโดยตรง 3 คน
- หลังจากนั้น จะต้องมียอดขายรวมของทั้งหมดเป็นกว่า 4 เดือนติดต่อกัน 5,000,000 บาท



- จะต้องมีสินค้าที่โครมาเตอร์อยู่ในความดูแล 4 คนซึ่งมาจากคณะอย่างน้อย 2 คน
- หลังจากนั้น จะต้องมียอดขายรวม 4 เดือนติดต่อกัน 2,000,000 บาท โดยคิดจากยอดขายรวมของคุณเอง และยอดขายรวมของสินค้าที่โครมาเตอร์ที่แยกออกไปจากกลุ่มของคุณ

- จะต้องมีที่ปรึกษาที่ดูแลแนะนำโดยตรงอย่างน้อย 6 คน
- จะต้องมียอดขายรวมทั้งหมดที่อยู่ในความดูแลในเดือนใดเดือนหนึ่งก็ได้ที่ 90,000 บาท



- ต้องมีชื่อคุณหรือคณะคุณในบัญชีรายชื่อที่ปรึกษา

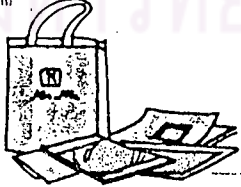
### สิ่งที่ต้องปฏิบัติตาม

- มียอดขายของทั้งหมดภายในไตรมาสรวมแล้วไม่ต่ำกว่า 1,000,000 บาท เพื่อดำรงไว้ซึ่งตำแหน่ง รีเจเนอรัล โครมาเตอร์
- มียอดขายรวมของทั้งหมด 800,000 บาทต่อเดือน เพื่อให้ได้ส่วนลดพิเศษ โดยคิดจากยอดขายของซีเนียร์ รีเจเนอรัล โครมาเตอร์ที่แยกออกไป
- อย่างไรก็ตาม ภายใน 6 เดือนหลังจากมีซีเนียร์ รีเจเนอรัล โครมาเตอร์ที่แยกออกไปใหม่ จะนับเป็นจำนวนหนึ่งของยอดขายของคุณเพื่อรักษาตำแหน่ง เพื่อให้สิทธิในส่วนลดพิเศษ และเพื่อให้สิทธิในรอบถัดมา

- มียอดขายรวมทั้งหมดในไตรมาสรวมแล้วไม่ต่ำกว่า 1,350,000 บาท เพื่อดำรงไว้ซึ่งตำแหน่ง รีเจเนอรัล โครมาเตอร์
- มียอดขายรวม 500,000 บาทต่อเดือนเพื่อให้ได้ส่วนลดพิเศษ โดยคิดจากยอดขายของรีเจเนอรัล โครมาเตอร์ คนอื่น ๆ ที่แยกออกไป
- อย่างไรก็ตาม ภายใน 4 เดือนหลังจากมีรีเจเนอรัล โครมาเตอร์ที่แยกออกไปจากกลุ่มของคุณโดยตรง และคุณมียอดขายรวมทั้ง 300,000 บาทต่อเดือน คุณก็มีสิทธิในส่วนลดพิเศษเช่นกัน

- มียอดขายของค่าของและที่ปรึกษาที่อยู่ในความดูแลในไตรมาส รวมแล้วไม่ต่ำกว่า 120,000 บาท เพื่อดำรงไว้ซึ่งตำแหน่งสินค้าที่โครมาเตอร์
- มียอดขายรวมของทั้งหมด 90,000 บาท เพื่อให้ได้ส่วนลดพิเศษ โดยคิดจากยอดขายของโครมาเตอร์คนอื่น ๆ ที่แยกออกไป
- หากภายใน 3 เดือนหลังจากมีสินค้าที่โครมาเตอร์ที่แยกออกไปโดยตรง และคุณมียอดขายรวมทั้ง 60,000 บาทต่อเดือน คุณก็มีสิทธิในส่วนลดพิเศษ
- 50,000 บาทต่อเดือน เพื่อให้ส่วนลดจ่าย 7% (คู่ของช่วง)
- 40,000 บาทต่อเดือน เพื่อให้ส่วนลดจ่าย 3% (คู่ของช่วง)

- ส่งในชื่อของอย่างน้อยเดือนละครั้ง



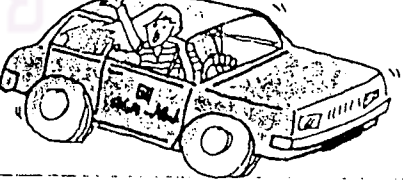
### การจำกัดสิทธิ์

- ได้ใช้รถยนต์ของบริษัทของคุณ เติมน้ำมัน และชำระหนี้เป็นต้นพร้อมเครื่องปรับอากาศหลังจากที่ได้รับการแต่งตั้ง จากคณะที่ปรึกษาของคุณรวมทั้งกลุ่มให้ได้ 1,000,000 บาทต่อไตรมาส เพื่อสิทธิในรอบถัดมา
- อย่างไรก็ตาม ภายใน 2 ปี จะได้รับส่วนลดค่าเช่ารถจักรยานยนต์ของซีเนียร์ รีเจเนอรัล โครมาเตอร์ 100,000 บาท
- อย่างไรก็ตามภายใน 12 เดือนหลังจากมีซีเนียร์ รีเจเนอรัล โครมาเตอร์ที่แยกออกไปใหม่ จะนับเป็นจำนวนหนึ่งของยอดขายของคุณ เพื่อให้ได้ส่วนลดจ่าย การมีเงินของซีเนียร์ รีเจเนอรัล โครมาเตอร์

- ได้ใช้รถยนต์ของบริษัทของคุณ เติมน้ำมัน และชำระหนี้พร้อมเครื่องปรับอากาศ หลังจากได้รับการแต่งตั้ง คือรักษาของคุณได้ 1,350,000 บาท ต่อไตรมาส เพื่อให้สิทธิในรอบถัดมา
- อย่างไรก็ตาม ภายใน 4 เดือนหลังจากมีรีเจเนอรัล โครมาเตอร์ที่แยกออกไปจากกลุ่มของคุณ คุณมียอดขายรวมทั้ง 300,000 บาทต่อเดือน เพื่อรักษาสิทธิในรอบถัดมา

- ได้ใช้รถยนต์ของบริษัทของคุณ เติมน้ำมัน และชำระหนี้พร้อมเครื่องปรับอากาศ เมื่อคุณมียอดขายของทั้งหมด 3 เดือนติดต่อกัน รวม 400,000 บาท หลังจากได้รับการแต่งตั้งให้เป็นสินค้าที่โครมาเตอร์
- ได้ใช้รถยนต์ของบริษัทของคุณ เติมน้ำมัน และชำระหนี้พร้อมเครื่องปรับอากาศ เมื่อคุณมียอดขายของทั้งหมด 3 เดือนติดต่อกัน รวม 720,000 บาท หลังจากได้รับการแต่งตั้งให้เป็นสินค้าที่โครมาเตอร์
- หลังจากนั้น คุณต้องรักษายอดขายของทั้งหมดภายในไตรมาสรวม 330,000 บาทสำหรับไตรมาสแรก หรือ 540,000 บาทสำหรับไตรมาสแรกครึ่งปี เพื่อให้สิทธิในรอบถัดมา

- ไม่มีจำกัด

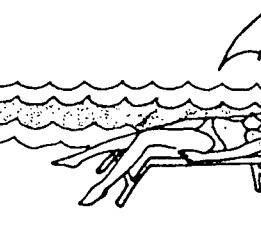


### ผลประโยชน์พิเศษ

- มียอดขายของทั้งหมดภายในความดูแลของคุณถึง 1,000,000 บาทเมื่อครบ 1 ปี นับจากวันที่ 1 ม.ค. จะได้รับส่วนลดค่าเช่ารถจักรยานยนต์ของรีเจเนอรัล โครมาเตอร์ 75,000 บาท หรือ
- มียอดขายของทั้งหมดภายในความดูแลของคุณถึง 400,000 บาทเมื่อครบ 1 ปี จะได้รับส่วนลดค่าเช่ารถจักรยานยนต์ของซีเนียร์ รีเจเนอรัล โครมาเตอร์ 100,000 บาท
- อย่างไรก็ตามภายใน 12 เดือนหลังจากมีซีเนียร์ รีเจเนอรัล โครมาเตอร์ที่แยกออกไปใหม่ จะนับเป็นจำนวนหนึ่งของยอดขายของคุณ เพื่อให้ได้ส่วนลดจ่าย การมีเงินของซีเนียร์ รีเจเนอรัล โครมาเตอร์

- มียอดขายของทั้งหมดในไตรมาสที่ 1 ม.ค.-31 ธ.ค. หรือยอดขายรวม 3 เดือนคือ 300,000 บาท หรือ 2,750,000 บาท คุณจะได้รับส่วนลดพิเศษ โดยจ่ายไปเป็นจำนวนหนึ่งในวันที่ 50,000 บาท
- อย่างไรก็ตาม ภายใน 4 เดือนหลังจากมีรีเจเนอรัล โครมาเตอร์ที่แยกออกไปจากกลุ่มของคุณ ยอดขายของรีเจเนอรัล โครมาเตอร์ใหม่ที่แยกออกไปใหม่ ก็จะนับเป็นจำนวนหนึ่งของยอดขายของคุณ เพื่อให้ได้รับส่วนลดพิเศษ

- มียอดขายของทั้งหมดที่อยู่ในความดูแลของคุณถึง 1,875,000 บาท นับตั้งแต่วันที่ 1 ม.ค.-31 ธ.ค. หรือยอดขายรวม 3 เดือนคือ 300,000 บาท คุณจะได้รับส่วนลดพิเศษ โดยจ่ายเป็นจำนวนหนึ่งในวันที่ 25,000 บาท



- ไม่มีจำกัด

### การส่งมอบ

- ได้รับเชิญไปรับรางวัล - ประเภทเมืงท่าของชาวรวมของคณะได้ตั้งเป้าหมายที่หน้าหนึ่งใน 4 เดือนนี้คือ พหุภาคย์/ มีคุณงาม/ การกระทำ/ สิ่งทำ



- ได้รับเชิญไปรับรางวัล - ประเภทเมืงท่าของชาวรวมของคณะได้ตั้งเป้าหมายที่หน้าหนึ่งใน 4 เดือนนี้คือ พหุภาคย์/ มีคุณงาม/ การกระทำ/ สิ่งทำ

- ได้รับเชิญไปรับรางวัล - ประเภทเมืงท่าของชาวรวมของคณะได้ตั้งเป้าหมายที่หน้าหนึ่งใน 4 เดือนนี้คือ พหุภาคย์/ มีคุณงาม/ การกระทำ/ สิ่งทำ



- ไม่มีจำกัด

7. การยกย่องจากบริษัท ในเอกสาร-ข่าวสาร นูทรี-เมติกส์ ซึ่งบริษัทจัดให้  
ที่ปรึกษาทุกคนในทุก ๆ เดือน ซึ่งข่าวสารจะประกอบไปด้วยการยกย่องพนักงานดีเด่น  
ดังนี้คือ

ก) ประกาศความเคลื่อนไหวของพนักงานชายต่าง ๆ ของบริษัท ซึ่งจัดทำ  
ในลักษณะชาวสังคม

ข) รายงานชมเชยคนเก่งประจำเดือน ให้แก่พนักงานระดับต่าง ๆ ที่มี  
ยอดขายสูงสุด และยกแนะนำที่ปรึกษาใหม่สูงสุด

ค) รายงานผู้อำนวยการ เขต ที่ได้รับการแต่งตั้งใหม่

ง) รายงานผู้ที่ได้รับรางวัล จากการขายต่าง ๆ

จ) รายงานผู้ที่ได้รับรถยนต์ประจำตำแหน่ง ซึ่งบริษัทจะจัดพิธีมอบรถยนต์  
ประจำตำแหน่ง ที่โรงแรมชั้นหนึ่ง เพื่อให้ผู้ที่ได้รับเกิดความภาคภูมิใจและดูพบเห็น เกิด  
ความกระตือรือร้นในการทำงาน

#### การบริการและการสนับสนุนการปฏิบัติงานของการชาย

การชายในระบบการชายโดยตรง เป็นการชายที่มีลักษณะรุกและวิ่งเข้าหาตัว  
ลูกค้าโดยตรง พนักงานก็ไม่ใช้พนักงานประจำที่สามารถควบคุมได้ จึงเห็นได้ว่าฝ่ายจัดการ  
ต้องมีวิธีการและกลยุทธ์ต่าง ๆ มากมาย ซึ่งนอกจากวิธีการส่งเสริมการขายโดยการกระตุ้น  
จิตใจ ยกย่อง บำรุงขวัญ และกำลังใจดังกล่าวแล้ว เพื่อให้การขายประสบความสำเร็จ  
อย่างสมบูรณ์และต่อเนื่องบริษัทต่าง ๆ จะต้องมีการปฏิบัติการในอันที่จะบริการและสนับสนุน  
เพื่อให้กลยุทธ์การขายดังกล่าวเกิดประสิทธิภาพ และความคล่องตัวในการปฏิบัติงานจึงต้อง  
มีการประสานงานที่ดีและสอดคล้องกับฝ่ายขายในเรื่องต่าง ๆ จากแผนก่อน ๆ คือ

1. การตรวจเช็คใบสั่งสินค้า ตรวจสอบความเรียบร้อยของการชำระเงิน การ  
ดูแลให้เกิดความพร้อมในการสต็อกสินค้า การส่งสินค้า ให้เป็นไปด้วยความถูกต้องเรียบร้อย  
และสะดวกรวดเร็ว

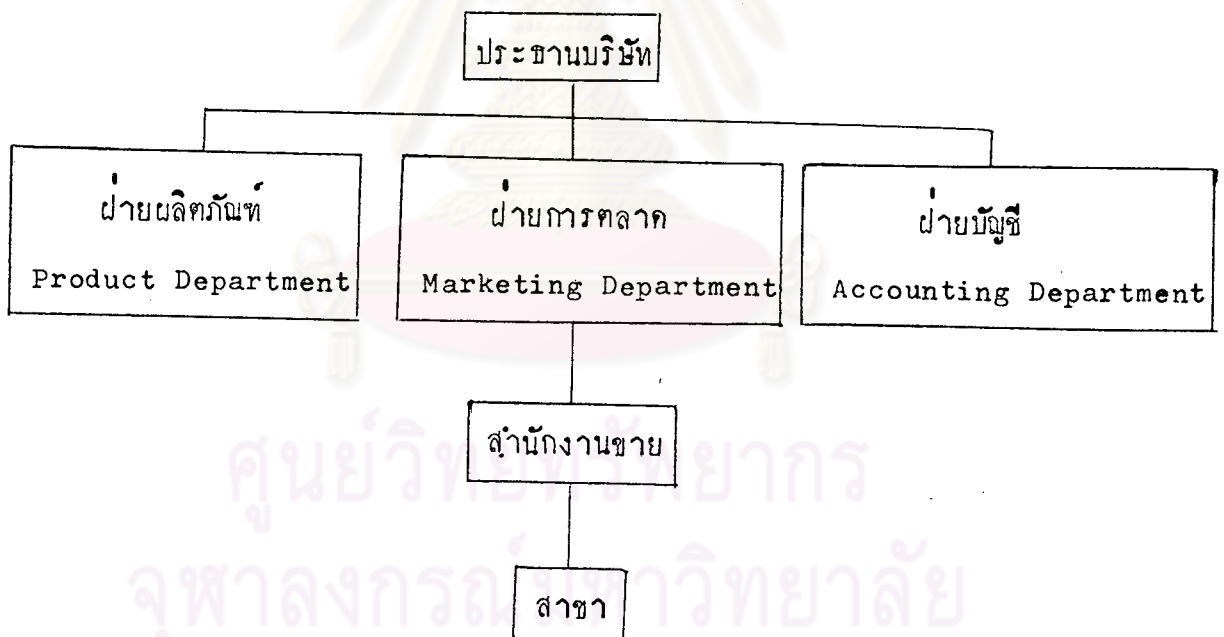
2. การตรวจสอบผลงานของพนักงานขายระดับต่าง ๆ การตรวจสอบส่วนล  
การชาย คำนายหน้าการชาย รายงานรางวัลในการส่งเสริมการขายต่าง ๆ

3. การจัดทำแคตตาล็อก การจัดทำเอกสาร-ข่าวสาร ตลอดจนการจัดส่ง  
การเตรียมการ รายงานส่งเสริมการขายต่าง ๆ

4. การจัดการเรื่องการฝึกอบรม การประชุม การสัมมนา
5. การประสานงานอื่น ๆ เพื่อเป็นการบริการ สนับสนุน และควบคุมติดตาม การปฏิบัติงานการขายให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ อันมีส่วนสำคัญอย่างยิ่งต่อความสำเร็จ และการขยายตัวของการค้าเงินงาน จึงจะได้อธิบายรายละเอียดของแต่ละบริษัทดังนี้

### โพล่า

การค้าเงินงานของโพล่าเป็นแบบระบบสาขา การบริหารและสนับสนุนการขาย มีลักษณะกระจายอำนาจไปตามสาขาต่าง ๆ โดยมีผู้จัดการสำนักงานเป็นผู้รับผิดชอบในเรื่องต่าง ๆ เกี่ยวกับการขาย ดังนั้นจึงต้องมีการประสานงานที่กระหว่างสำนักงานใหญ่ กับผู้จัดการสำนักงานขายและผู้จัดการสาขาต่าง ๆ เพื่อให้เกิดการบริหารและสนับสนุนการขายที่มีประสิทธิภาพ การค้าเงินงานของโพล่าประกอบไปด้วยแผนกต่าง ๆ ดังนี้คือ



ฝ่ายผลิตภัณฑ์ (Product Department) เป็นผู้ดูแลรับผิดชอบเกี่ยวกับสินค้า และการจัดเตรียมสินค้าและควบคุมดูแลการเบิกสินค้าของสำนักงานขาย

ฝ่ายการตลาด (Marketing Department) มีหน้าที่ในการวางแผนการขาย ส่งเสริมการจำหน่าย ประสานงานในการร่วมวางแผน ควบคุมรายงานและรับข้อเสนอแนะ เกี่ยวกับสภาวะตลาดและกลยุทธ์ต่าง ๆ ในการแข่งขันกับสำนักงานขายและสาขาต่าง ๆ เพื่อการ จัดหา รับสมัคร จัดฝึกอบรม เพื่อให้เกิดการขายที่มีประสิทธิผล

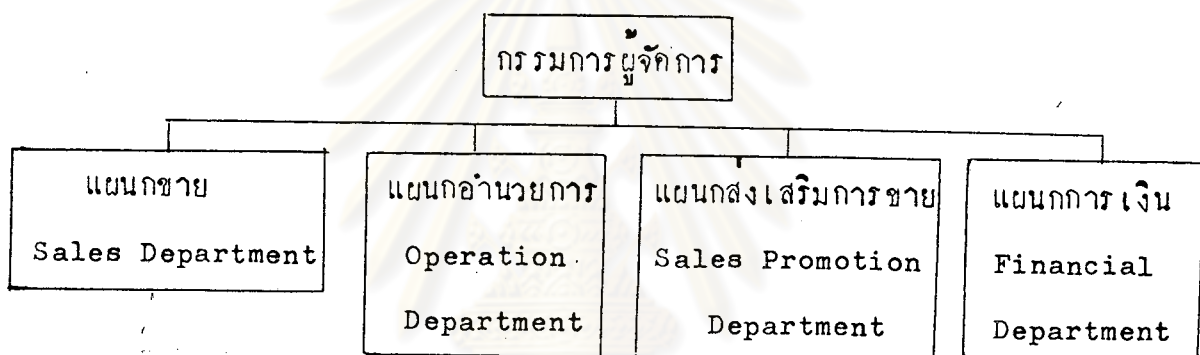


ฝ่ายบัญชี (Account Department) มีหน้าที่จัดทำบัญชี และติดตามดูแล การให้สินเชื่อแก่สำนักงานขายและที่ปรึกษา

สำนักงานขายและสาขา มีหน้าที่จัดหา ฝึกอบรม ควบคุม และดูแลพนักงานขาย (ที่ปรึกษา) ตลอดจนประสานงานกับฝ่ายการตลาด เพื่อร่วมมือในการส่งเสริมการขาย ให้บรรลุเป้าหมายในการขาย

### เอวอน

การดำเนินงานเพื่อการสนับสนุนฝ่ายขายของเอวอน (Avon Combined Support System) ประกอบด้วย แผนกต่าง ๆ ดังนี้คือ



แต่ละแผนกมีระบบการทำงานที่ประสานงานกันเพื่อให้ระบบการขายประสบผล สำเร็จแบ่งแยกตามหน้าที่ คือ

แผนกขาย (Sales Department) มีหน้าที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการขายโดย การควบคุมดูแลการปฏิบัติงานตามลำดับชั้นขององค์กรขายเพื่อให้เป็นตามเป้าหมาย

แผนกอำนาจการ (Operation Department) รับผิดชอบช่วยงานการกระจาย สินค้า (Product distribution network) เพื่อให้สาวจำหน่ายมั่นใจถึงการบริหาร ที่ดีและมีประสิทธิภาพในการจัดและส่งสินค้า ให้กับสาวจำหน่ายซึ่งมีปริมาณใบสั่งซื้อในวันหนึ่ง ๆ นับเป็นจำนวนพันใบขึ้นไป

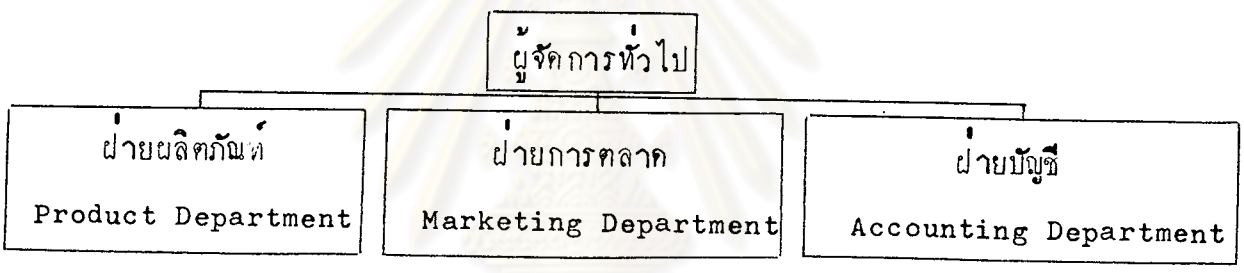
แผนกส่งเสริมการขาย (Sales Promotion Department) ซึ่งเป็นผู้รับผิดชอบ ในการจัดทำเอกสารแคตตาล็อกและสิ่งตีพิมพ์ต่าง ๆ ที่บริษัทจัดส่งให้ แก่สาวจำหน่ายทุก ๆ

รอมจำหน่าย ซึ่งจะได้รับการวางแผนและพิมพ์ล่วงหน้าเป็นเวลา 6 เดือน นอกจากนี้ (Sales Promotion Department) ยังรับผิดชอบในการจัดทำโปรแกรมการกระตุ้น จูงใจ และการส่งเสริมการขายต่าง ๆ

แผนกการเงิน (Financial Department) โดยการนำคอมพิวเตอร์มาใช้ ในระบบบัญชีและการตรวจสอบ ทำให้เกิดประสิทธิภาพ ในการตรวจเช็คการส่งสินค้า การส่งสินค้าตลอดจนการติดตามผลงานและผลตอบแทนของสาวจำหน่าย

โซเซียล มีลพิน และลาเบลลา

การดำเนินงานของบริษัท ซีซี คิสทรีบิวชัน จำกัด ประกอบไปด้วยฝ่ายต่าง ๆ ดังนี้คือ



การดำเนินงานของแต่ละฝ่าย จะต้องมีการประสานงานที่สอดคล้องเพื่อบริการ และสนับสนุนการขายโดยตรงให้กับฝ่ายตลาด เพื่อให้บรรลุเป้าหมายขององค์กร ดังต่อไปนี้คือ

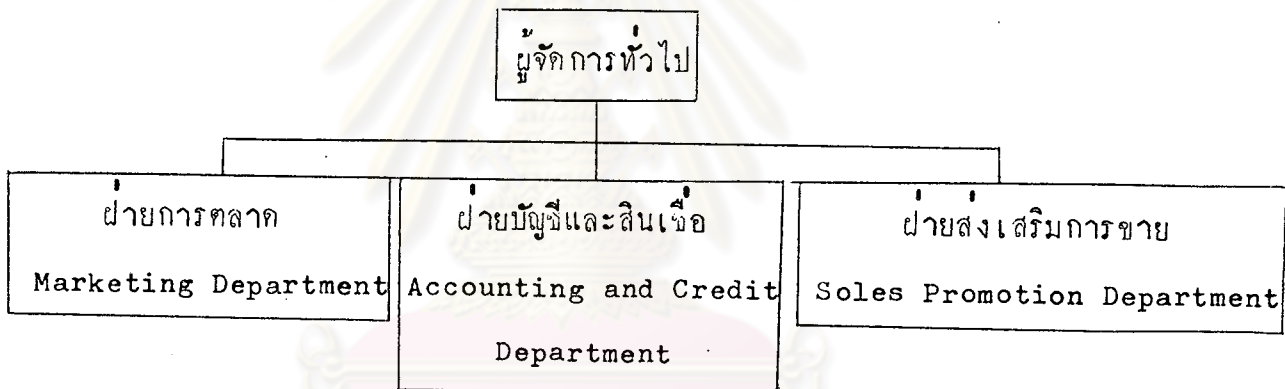
ฝ่ายผลิตภัณฑ์ (Product Department) มีหน้าที่รับผิดชอบเกี่ยวกับสินค้าและการกระจายสินค้า เพื่อให้การกระจายสินค้าไปยังซีกีและ เลคี่ซีซีดี เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ ถูกต้องและรวดเร็ว

ฝ่ายการตลาด (Marketing Department) ทำหน้าที่เตรียมการจัดทำ แคตตาล็อก เอกสารข่าวสาร เพื่อจัดส่งให้ เลคี่ ซีซีดี ทุกคน สำหรับทุก ๆ รอมจำหน่าย นอกจากนี้ยังมีหน้าที่ในการวางแผน และจัดเตรียมการประชุมสัมมนา และการส่งเสริมการขายต่าง ๆ

ฝ่ายบัญชี (Accounting Department) ทำหน้าที่ตรวจเช็คใบส่งสินค้า ตรวจสอบความถูกต้องในการชำระเงินและควบคุมการให้สินเชื่อ ตลอดจนการคิดคอบแทน และรายได้ รวมทั้งการควบคุมติดตามผลการปฏิบัติงานของพนักงานขาย เพื่อรายงานให้ฝ่ายการตลาดทราบ เพื่อจะนำไปวางแผนและกลยุทธ์ทางการตลาดของฝ่ายการตลาดต่อไป

### ออร์เฟลม

การดำเนินงานของบริษัท ออร์เฟลม (ไทย) จำกัด มีลักษณะการดำเนินงาน และวัตถุประสงค์ในลักษณะค่อยเป็นค่อยไปและขนาดของบริษัทก็มีขนาดไม่ใหญ่มาก การทำงานจึงมีความสัมพันธ์กันในทุกแผนกทั้งบริษัทการแบ่งแยกแผนกจึงอยู่ภายใต้ความรับผิดชอบของผู้จัดการทั่วไปแต่ผู้เดียว โดยมีลักษณะการทำงานดังนี้คือ



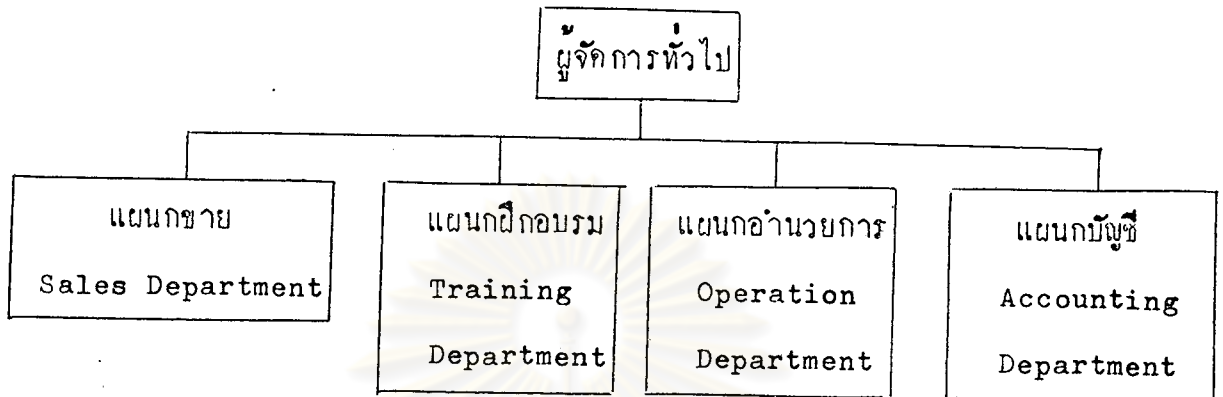
ฝ่ายการตลาด (Marketing Department) มีหน้าที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการขาย ได้แก่ การสรรหาพนักงานขาย การควบคุมการขาย การฝึกอบรมพนักงานขาย เป็นต้น

ฝ่ายบัญชีและสินเชื่อ (Accounting and Credit Department) ทำหน้าที่ตรวจสอบใบสั่งซื้อและควบคุมสินเชื่อพนักงานขาย ตลอดจนการควบคุมสินค้าคงคลัง การเบิกและส่งสินค้าให้กับสมาชิกจำหน่าย

ฝ่ายส่งเสริมการขาย (Sales Promotion Department) ทำหน้าที่อำนวยความสะดวก และจัดการเกี่ยวกับการส่งเสริมการขายต่าง ๆ เช่น การจัดเตรียมการประชุมการขาย การจัดงานและรางวัลการขายต่าง ๆ นอกจากนี้ยังทำหน้าที่ติดต่อสื่อสารกับสมาชิกจำหน่ายเพื่อให้ทราบความเคลื่อนไหวตลอดจนแผนงานหรือเป้าหมายต่าง ๆ ของบริษัทที่มีต่อสมาชิกจำหน่าย

## นุทรี-เมติกส์

การดำเนินงานของนุทรี-เมติกส์ แบ่งแยกตามหน้าที่เป็นแผนกต่าง ๆ คือ



แต่ละแผนกมีระบบการทำงานที่สอดคล้องกันเพื่อให้บรรลุวัตถุประสงค์ของบริษัท  
ดังนี้คือ

แผนกขาย (Sales Department) ภายใต้การควบคุมของผู้จัดการใหญ่ทั่วไป  
ของบริษัทรับผิดชอบการสรรหาพนักงานขาย ตลอดจนควบคุมดูแลพนักงานขายระดับต่าง ๆ  
 ขององค์การขายของบริษัท นอกจากนี้ยังจัดให้มีผู้จัดการภาคภายในแผนกขายนี้ ซึ่งเป็น  
 พนักงานประจำของบริษัทเพื่อคอยดูแลการให้การช่วยเหลือ แนะนำ วิธีการปฏิบัติงานแก่  
 ที่ปรึกษา ตลอดจนผู้จัดการขายระดับต่าง ๆ ซึ่งมีใช้พนักงานประจำของบริษัท เพื่อเป็น  
 การแก้ไขปัญหาในการทำงานให้กับพนักงานขาย นอกจากนี้ยังรับผิดชอบเกี่ยวกับการวางแผน  
 การส่งเสริมการขายต่าง ๆ ที่บริษัทจัดขึ้นเป็นประจำ

แผนกฝึกอบรม (Training Department) มีหน้าที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการฝึก  
 อบรมที่ปรึกษาและผู้จัดการขายระดับต่าง ๆ ตลอดจนการประสานงานกับฝ่ายขาย เพื่อให้  
 มีการปฏิบัติงานตามแผนงานในการส่งเสริมการขายต่าง ๆ ของฝ่ายขาย เช่น การ  
 จัดการประชุม การจัดทำรางวัลการขาย เป็นต้น

แผนกอำนวยการ (Operation Department) รับผิดชอบเกี่ยวกับสินค้า  
 ตั้งแต่การผลิตจนถึงการกระจายสินค้า การเตรียมพร้อมสำหรับการสั่งซื้อสินค้า ณ ที่ทำการ  
 บริษัท ตลอดจนการประสานงานบริษัทขนส่งสินค้าเพื่อการกระจายสินค้าให้กับที่ปรึกษาเพื่อนำ

ไปจัดส่งให้กับลูกค้า นอกจากนี้ยังมีหน้าที่รับผิดชอบเกี่ยวกับการติดต่อสื่อสารกับที่ปรึกษา การจัดทำแคตตาล็อกสินค้า สิ่งตีพิมพ์ ตลอดจนข่าวสารรายงานความเคลื่อนไหวและ แผนงานของบริษัทโดยประสานงานกับฝ่ายขายและฝ่ายฝึกอบรม

แผนกบัญชี (Accounting Department) รับผิดชอบเกี่ยวกับการรายงาน ผลการขาย ค่าตอบแทนจากการขายและการควบคุมด้านการชำระเงินค่าสินค้า

### การวางแผนด้านการตลาด

กิจกรรมทางการตลาดที่ใดกล่าวทั้งหมดแล้วนั้น เป็นกิจกรรมหลักของบริษัท เครื่องมือ สำอองที่ใช้ระบบการขายโดยตรง การดำเนินงานเช่นนี้ เพื่อให้บรรลุถึงวัตถุประสงค์และ แผนงานขององค์กร ดังนั้นการวางแผนด้านการตลาดจึงเป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้เกิดการ กำนเนินงานต่าง ๆ ภายในองค์กร การวางแผนด้านการตลาดของบริษัทต่าง ๆ มีลักษณะ ดังนี้คือ

1. การพยากรณ์การขาย (Sales Forecast) วัตถุประสงค์ขององค์กรก็ เพื่อแสวงหากำไร โดยการพยายามขายสินค้าให้ไ้มาก ลักษณะการพยากรณ์การขายโดย ทั่ว ๆ ไปจะเอายอดขายของปีที่ผ่านมาเป็นเกณฑ์ พิจารณาร่วมกับข้อเท็จจริงและข่าวสาร ต่าง ๆ ตลอดจนนโยบายและเป้าหมายในอัตรการเจริญเติบโตของบริษัท นำมาซึ่งการ ตัดสินใจต่อการพยากรณ์การขายหรืออีกนัยหนึ่งคือ เป้าหมายของยอดขายนั้น

2. การวางแผนการขาย (Sales Planning) การสร้างลูกค้าใน ระบบการขายโดยตรงเกิดจากการปฏิบัติงานของพนักงานขาย ความต้องการในยอดขายยิ่ง มีมากเท่าใด ความต้องการในจำนวนพนักงานขายจะมีมากเท่านั้น การวางแผนการขาย ประกอบด้วย

ก. การวางแผนรับสมัครพนักงานขาย และมาตรการต่าง ๆ เพื่อให้ได้ พนักงานขายตามจำนวน

ข. การวางแผนการฝึกอบรมพนักงานขาย เพื่อให้เกิดความเข้าใจใน นโยบายของบริษัทและสามารถออกปฏิบัติงานขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ

ค. การกำหนดโควตาหรือเป้าหมายการขายให้กับสายงานตามลำดับ ใน องค์กรขายของบริษัท ซึ่งส่วนมากมักจะใช้สถิติการขายที่ผ่านมาเป็นมาตรฐาน เพื่อเป็น แนวทางหรือจุดมุ่งหมายในการปฏิบัติหน้าที่



3. การวางแผนค่านงงบประมาณ (Budget Planning) การใช้ระบบการขายโดยตรงเป็นช่องทางจำหน่ายสินค้านั้น บริษัทจะต้องมีค่าใช้จ่ายที่สูงมาก ทั้งค่าใช้จ่ายในด้านการขายและค่าใช้จ่ายในการบริหาร การวางแผนค่านงงบประมาณจึงเป็นกลไกสำคัญในการดำเนินงานขององค์กรซึ่งได้แก่

ก. ค่าใช้จ่ายในด้านการขายเป็นการวางแผนงบประมาณ ค่าใช้จ่ายในค่านเงินเดือน ค่านายหน้า การจัดประชุมการขาย การตอบแทนเพื่อกระตุ้นและจูงใจการขาย ทั้งในรูปที่เป็นตัวเงินและไม่เป็นตัวเงิน

ข. ค่าใช้จ่ายในด้านการส่งเสริมการขาย การจัดงบประมาณเพื่อส่งเสริมการขาย การจัดทำเอกสาร ขาวสาร ประจำเดือนต่าง ๆ การจัดรางวัล และรายการแข่งขันการขาย เพื่อการส่งเสริมการขาย

ค. ค่าใช้จ่ายในด้านการบริหาร เช่น การดำเนินงานอย่างเป็นระบบเพื่อสนับสนุนการขายค่าใช้จ่ายของแผนกต่าง ๆ ที่ทำงานประสานงานกับฝ่ายขายเพื่อให้การขายบรรลุเป้าหมาย

4. การวางแผนด้านการส่งเสริมการขาย (Sales Promotion) และการกระตุ้นจูงใจพนักงานขายในระบบการขายโดยตรงมักจะมีค่าตาม เกิดขึ้นเสมอ เช่น ลูกค้ามักจะถามว่ามีสินค้าอะไรใหม่ ๆ สินค้าอะไรลดราคา หรือพนักงานขายมักจะถามว่า จะทำอะไรบ้าง เมื่อขายได้ ดังนั้นการวางแผนด้านการส่งเสริมการขายและการวางแผนการกระตุ้นจูงใจพนักงานขายจึงเป็นสิ่งที่สำคัญมาก และมักจะต้องใช้เวลาส่วนใหญ่ของผู้จัดการด้านการตลาดของบริษัท ทั้งนี้เพราะผู้จัดการด้านการตลาดจะต้องคิดหาสิ่งใหม่ ๆ วิธีการใหม่ ๆ สถานที่ใหม่ ๆ ตลอดเวลา ดังนั้นการส่งเสริมการขายและการกระตุ้นจูงใจพนักงานขายนั้น ก็เพื่อให้บุคคลเหล่านั้นเกิดความสนใจและเกิดความต้องการเพื่อที่จะได้ประสบความสำเร็จในการขายต่อไป

