

ชื่อเรื่องการค้นคว้าแบบอิสระ	ปัญหาของการจัดการการขายผลิตภัณฑ์อาหารเสริมสุขภาพที่ใช้ระบบการขายโดยตรง	
ชื่อผู้เขียน	นายสุรพงษ์ เจริญชัย	
บริหารธุรกิจมหาบัณฑิต	สาขาวิชาบริหารธุรกิจ	
คณะกรรมการสอบการค้นคว้าแบบอิสระ	ผู้ช่วยศาสตราจารย์ อรรถ มณีสงฆ์	ประธานกรรมการ
	อาจารย์ นิตยา วัฒนคุณ	กรรมการ
	อาจารย์ นฤมล กิมภากรณ์	กรรมการ

บทคัดย่อ

การค้นคว้าแบบอิสระเรื่อง “ปัญหาของการจัดการการขายผลิตภัณฑ์อาหารเสริมสุขภาพที่ใช้ระบบการขายโดยตรงในประเทศไทย” ได้รวบรวมข้อมูลจากบริษัทที่ใช้ระบบการขายโดยตรงแต่เพียงอย่างเดียวและเป็นสมาชิกของ สมาคมการขายโดยตรง(ไทย) คือ บริษัท นูทรี-เมติกส์ อินเตอร์เนชั่นแนล(ประเทศไทย) จำกัด บริษัท นูโลพี อินเตอร์เนชั่นแนล(ประเทศไทย) จำกัด บริษัท สุปรีเคอร์ม อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด และบริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด

จากการศึกษาพบว่าปัญหาของการจัดการการขายผลิตภัณฑ์อาหารเสริมสุขภาพที่ใช้ระบบการขายโดยตรงในประเทศไทยประกอบด้วยปัญหาที่สำคัญ 2 ประการ ได้แก่

1. ปัญหาทางด้านจัดการการขาย ประกอบด้วย

1.1 การบริหารงานขาย มีปัญหาในส่วนของกลยุทธ์ส่วนผสมทางการตลาดเป็นสำคัญ คือ ผลิตภัณฑ์ บุคคลทั่วไปขาดความรู้ความเข้าใจในผลิตภัณฑ์อาหารเสริมสุขภาพและมีความเข้าใจผิดว่าผลิตภัณฑ์อาหารเสริมสุขภาพสามารถใช้ในการรักษาโรคได้

ราคา ผลิตภัณฑ์อาหารเสริมสุขภาพที่จำหน่ายผ่านระบบการขาย โดยตรงมีราคาสูงกว่าผลิตภัณฑ์อย่างเดียวกันที่จำหน่ายในท้องตลาดในระบบค้าปลีกปกติ

ช่องทางการจัดจำหน่าย การกระจายสินค้าต้องใช้เวลาในการส่งสินค้าและส่งสินค้าผ่านพนักงานขายไปให้ลูกค้า ทำให้ได้รับสินค้าล่าช้า

การส่งเสริมการขาย การส่งเสริมการขายที่กระทำต่อพนักงานขายอย่างสม่ำเสมอ อาจก่อให้เกิดความเคลือบแคลงใจที่ไม่สามารถจะใช้อุปกรณ์พนักงานขายได้

การโฆษณาและประชาสัมพันธ์ กรณีมีการโฆษณาและประชาสัมพันธ์ผ่านสื่อต่างๆ จะทำให้เกิดค่าใช้จ่ายที่ไม่สามารถหลีกเลี่ยงได้จำนวนมาก

การรับประกัน การรับประกันแม้ว่าจะมีทุกบริษัท แต่การรับประกันของบางบริษัทมีเงื่อนไขที่ไม่เป็นธรรมกับผู้บริโภคและพนักงานขาย

1.2. ปัญหาในส่วนของจัดการพนักงานขาย ประกอบด้วย

การสรรหาพนักงานขาย การสรรหาพนักงานขายผ่านระบบการตลาดแบบหลายชั้น ทำให้ได้พนักงานจำนวนมากแต่ได้พนักงานขายที่มีคุณภาพน้อย

การจ่ายค่าตอบแทน ระบบการจ่ายค่าตอบแทนเข้าใจยากและก่อให้เกิดความเข้าใจที่ผิดว่าสามารถทำรายได้จำนวนมากอย่างรวดเร็ว

การฝึกอบรมและพัฒนาพนักงานขาย พนักงานขายอิสระไม่ให้ความสนใจเข้ารับการฝึกอบรมเท่าที่ควรเพราะข้อจำกัดในเรื่องของเวลา และนอกจากนั้นในการฝึกอบรมพนักงานขายยังต้องรับผิดชอบในเรื่องของค่าใช้จ่ายต่างๆ เองอีกด้วย

การควบคุมและประเมินผลงานพนักงานขาย การควบคุมและประเมินผลพนักงานขายอิสระผ่านระบบผลประโยชน์และจรรยาบรรณการขายตรงซึ่งไม่เข้มงวดเพียงพออาจก่อให้เกิดปัญหาต่างๆ ได้ เช่น การหลอกลวง หรือการขายของตัดราคา เป็นต้น

2. ปัญหาทางด้านกฎหมาย ประกอบด้วย

2.1. ปัญหาที่เกิดจากการไม่มีกฎหมายโดยเฉพาะเพื่อใช้ควบคุมธุรกิจการขายโดย

2.2. ปัญหาที่เกิดจากการควบคุมผลิตภัณฑ์อาหารเสริมที่เข้มงวดจนเกินไป ของสำนักงานคณะกรรมการอาหารและยาในการจัดว่าผลิตภัณฑ์นั้นเป็นอาหารหรือยา

Independent Study	Sales Management Problems of Direct Selling Health Food Products in Thailand	
Author	Mr.Suraphong Charoenchai	
M.B.A.	Business Administration	
Examining Committee	Assistant Prof. Orachon Maneesong	Chairman
	Lecturer Nitaya Watanakun	Member
	Lecturer Narumon Gimpakon	Member

Abstract

The data used in independent study title 'Sales Management Problems of Direct Selling Health Food Products in Thailand' were collected from members of the Thai Direct Selling Association: Nutri-Matric International (Thailand) Co., Ltd., Nulife International (Thailand) Co., Ltd., Suprederm International Co., Ltd. and Amway (Thailand) Co., Ltd., which utilize direct selling as their channel of distribution.

It is found that there are two important sales management problems of direct selling health food products in Thailand, including

1. Sales management problems

1.1 Sales administration problems: the main problem is marketing mix strategy

Product strategy: it is found that people misunderstand about health food product. They believe that health food products could be used as drugs.

Price strategy: the selling price of direct selling health food products is higher than the market price.

Channel of distribution strategy: late merchandise receipt due to the procession of ordering and shipping systems.

Sale promotion strategy: regular sales promotion may not motivate the sales personnel.

Advertisement: there is inevitable high advertising expenditure.

Warranty: some company warranty conditions are not fair for buyers and sales personnel.

1.2 Sales personnel management problems

Recruitment: recruitment through a multi-level marketing system provides more quantity sales personnel rather than quality sales personnel.

Compensation: compensation within a multi-level marketing system is difficult to understand. Some people think that they can get high revenue quickly.

Training: independent sales personnel are not interested in training because of the time and expense involved.

Control and Evaluation: low control and evaluation system through direct selling, benefit seeking and ethics lead to deceit and price cutting problems.

2.Regulation problems

2.1 Problem of no direct selling act

2.2 Problem of product classification as a dietary supplement or a drug by the Thai Food and Drug Association.