



เทคนิค และศิลปะการพูด

เพื่อสร้างความสำเร็จในธุรกิจเครือข่าย

(Techniques and the art of speaking to
create success in network marketing)

ผู้ที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจเครือข่ายจะต้องมีแนวทาง
การสื่อสารที่มีประสิทธิภาพ การสร้างความสัมพันธ์ที่แข็งแกร่ง
การรักษาทัศนคติเชิงบวก โดยหลักการสำคัญคือการเป็นนักฟังที่ดี
การพูดที่ชัดเจนและเป็นตัวอย่างการใช้คำพูดที่สร้างแรงบันดาลใจ
การย้ำว่าความสำเร็จเกิดจากการทำอย่างสม่ำเสมอจากมันสมองกับสองมือ

สมชาติ กิจยรรยง

****ด้านเทคนิคการพูดและการสื่อสาร****

"การเป็นนักสร้างความสัมพันธ์เป็นสิ่งสำคัญที่สุด" เพราะนักธุรกิจ
เครือข่ายที่ยอดเยี่ยมสามารถสร้างคุณค่าและช่วยเหลือทีมงานและ
ลูกค้าได้เสมอ

"จงชัดเจนกับสิ่งที่คุณเชื่อ" เพราะความชัดเจนในความคิดของตนเอง
ช่วยให้สื่อสารได้ดีขึ้น

****ด้านทัศนคติและแรงบันดาลใจ****

"ความสำเร็จไม่ได้มาง่าย ต้องผ่านการฝึกฝน"

"ล้มเจ็ดครั้ง ลุกขึ้นแปดครั้ง"

"ความสำเร็จคือการก้าวจากความล้มเหลวไปสู่ความล้มเหลวโดยไม่
สูญเสียศรัทธา"

****ด้านการสร้างทีมและเครือข่าย****

"ความสำเร็จของผู้นำสะท้อนจากความสำเร็จของทีม"

"ทีมที่ดีต้องการผู้นำที่ฟัง ไม่ใช่แค่สั่ง"

"ความไว้วางใจคือเครื่องเทศที่ซ่อนอยู่เบื้องหลังการสื่อสารที่ดี"

****ข้อคิดสรุป****

เน้นการลงมือทำมากกว่าแค่การพูด

สร้างความสัมพันธ์ที่ดีผ่านการฟังอย่างตั้งใจและให้คุณค่าแก่
ผู้อื่นใช้ความคิดเชิงบวกเพื่อเปลี่ยนอุปสรรคให้เป็นโอกาส

รักษาความมุ่งมั่นและความอดทน เพราะความสำเร็จไม่ได้
เกิดขึ้นในชั่วข้ามคืน

หน้าลิขสิทธิ์อีบุ๊ค

สถาบันส่งเสริมการพัฒนาบุคลากร(IBC GROUP)

เทคนิคและศิลปะการพูดเพื่อสร้างความสำเร็จในธุรกิจเครือข่าย

(Techniques and the art of speaking to create success in network marketing) ราคา-200-บาท

ข้อมูลบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

"การสื่อสารไม่ใช่การพูดสิ่งที่เราคิด แต่คือการทำให้ผู้อื่นเข้าใจสิ่งที่เราพูดไป"-ไมมอน ซิเน็ก

"คนส่วนใหญ่ไม่ได้ฟังด้วยความตั้งใจที่จะเข้าใจ แต่พวกเขาฟังด้วยความตั้งใจที่จะตอบโต้"-สตีเฟน โควีย์

"เรามีหูสองข้างและปากหนึ่งข้าง ดังนั้นเราจึงสามารถฟังได้สองเท่าของการพูด"-เอฟิเคติตัส

"สิ่งสำคัญที่สุดในการสื่อสารคือการได้ยินสิ่งที่ไม่ได้ถูกพูดออกมา" -ปีเตอร์ ดรักเกอร์

ISBN(E-BOOK)-978-616-95004-8-3

บรรณาธิการต้นฉบับ สมชาติ กิจยรรยง

ศิลปกรรม/ออกแบบปก นางสาววิวรรณ ไชยวัชรนนท์

พิสูจน์อักษรโดย นางสาววิวรรณ ไชยวัชรนนท์

อีเมล skillupinter@gmail.com

จัดพิมพ์และจัดจำหน่ายโดยสมชาติ กิจยรรยง

399 ถ.ลาดพร้าว121 คลองจั่น บางกะปิ กทม.10240

คำนำ

เทคนิคและศิลปะการพูดเพื่อสร้างความสำเร็จ ในธุรกิจเครือข่าย

(Techniques and the art of speaking to create success
in network marketing)

แนวทางการใช้เทคนิคและศิลปะการพูดเพื่อความสำเร็จใน
ธุรกิจเครือข่ายคือ การเตรียมเค้าโครงในการพูดต่างๆที่ชัดเจน,
การฟังอย่างตั้งใจ และ การถามคำถามที่ชาญฉลาด เพื่อสร้าง
ความสัมพันธ์ที่แท้จริง,

การนำเสนออย่าง มีพลังและตรงประเด็น โดยเน้นประโยชน์
ที่ลูกค้าจะได้รับ, และการจบการสนทนาอย่าง มีอาชีพ เพื่อสร้าง
โอกาสในการสานต่อ.

1.เทคนิคการเตรียมตัวและการพูดการนำเสนอโดย:เตรียม
ข้อมูลในการพูด: สร้างบทพูดสั้นๆ (30-60 วินาที) ที่อธิบายว่าคุณเป็น
ใคร ทำอะไร และหวังอะไร พร้อมทั้งจุดเด่นที่เป็นเอกลักษณ์ของคุณ.

ฝึกพูดให้ชัดเจนและตรงประเด็น: สื่อสารให้กระชับและเน้น
ย้ำถึงวิธีที่สินค้าหรือบริการของคุณจะสามารถแก้ปัญหาให้ลูกค้าได้.

ใช้สื่อประกอบ: เตรียมสไลด์หรือสื่ออื่น ๆ เพื่อช่วยให้การ
นำเสนอมีประสิทธิภาพมากขึ้น.

แสดงพลังแห่งความเชื่อมั่นในธุรกิจ: การใช้เสียงและท่าทางที่กระตือรือร้นจะช่วยสร้างความประทับใจและส่งผลดีต่อการปิดการขาย.

2.เทคนิคการสื่อสารและศิลปะการสร้างความสัมพันธ์: ฟังมากกว่าพูด: เปิดโอกาสให้ลูกค้าได้พูดและรับฟังอย่างตั้งใจ เพราะผู้คนมักชอบพูดถึงตัวเอง.

ใช้คำถามที่ชาญฉลาด: การถามคำถามที่รอบคอบจะช่วยสร้างบทสนทนาที่มีความหมายและสร้างการเชื่อมโยงที่แท้จริง.

แสดงความสนใจในตัวบุคคล: ทำความรู้จักกับลูกค้าในระดับที่เป็นส่วนตัวมากขึ้น เช่น การถามถึงความเป็นไปของพวกเขาในแต่ละวัน.

หลีกเลี่ยงการพูดลบเกี่ยวกับอาชีพอื่น: การพูดถึงอาชีพอื่นในเชิงลบหรือการโม้เกินจริงจะทำให้คู่สนทนารู้สึกไม่ดี.

3.เทคนิคการจบการสนทนาใช้ประโยคปิดท้ายเชิงบวก: ชมเชยการสนทนาและแสดงความขอบคุณ เช่น "สนุกมากเลยที่ได้คุยกับคุณเรื่อง...".วางแผนการพูดคุยในอนาคต: เสนอการนัดหมายครั้งต่อไปเพื่อพูดคุย

บุคคลส่วนใหญ่ที่ก้าวสู่ธุรกิจเครือข่ายจะมีทั้งทำงานนี้เต็มเวลาหรือเต็มตัว มีสำหรับบางท่านที่ใช้เวลาว่างหลังจากเลิกงานหรือวันหยุดต่าง ๆ มาทำหรือดำเนินธุรกิจเครือข่ายทั้งแบบออฟไลน์ที่มีห้องประชุมและที่ทำการขององค์กร รวมทั้งทำธุรกิจเครือข่ายแบบออนไลน์ที่ติดต่อกันผ่านสื่อสังคมออนไลน์ต่างๆ ที่มีแอปพลิเคชันโซเชียลมีเดียอยู่ไม่ว่าจะเป็น LINE, facebook, Instagram, Tik tok, Youtube และ Twitter ฯลฯ ทำให้ผู้ใช้สามารถติดต่อสื่อสาร แบ่งปันข้อมูลและสร้างเนื้อหาไม่ว่าจะเป็นข้อความรูปภาพ วิดีโอต่างๆ ได้อย่างง่ายดายและมีส่วนร่วมกันในเครือข่ายสังคมออนไลน์ สำหรับเนื้อหาของงานเขียนเล่มนี้จะได้ทั้งการดำเนินธุรกิจเครือข่ายแบบออฟไลน์คือติดต่อแบบพบปะหน้ากันหรือมีสถานที่พบปะพูดคุยวางแผนร่วมกันซึ่งก็อาจจะมีห้องประชุมหรือสถานที่ใดก็ตามที่นั่งคุยกันเป็นกลุ่มเล็กๆ ได้เช่นห้องหรือร้านอาหารก็ตาม นอกจากนี้ยังสามารถศึกษาได้สำหรับผู้ที่ดำเนินธุรกิจเครือข่ายแบบออนไลน์ที่จะนำไปใช้เพื่อสร้างความสำเร็จได้นั่นเอง

ด้วยความปรารถนาดี

สมชาติ กิจยรรยง

สารบัญเทคนิคและศิลปะการพูดเพื่อสร้างความสำเร็จ ในธุรกิจเครือข่าย

(Techniques and the art of speaking to create success
in network marketing)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 1 แนวโน้มการเจริญเติบโตของธุรกิจเครือข่าย (Growth trends in network business)	1
บทที่ 2 การตลาดของธุรกิจเครือข่าย) (Network Marketing)	10
บทที่ 3 กุญแจไขความลับสู่มหาเศรษฐี (The key to becoming a millionaire)	23
บทที่ 4 คาถาที่สร้างมหาเศรษฐีเงินล้าน (The spell that creates millionaires)	37
บทที่ 5 นักธุรกิจเครือข่ายที่ประสบความสำเร็จจะต้อง (Successful network entrepreneurs must)	47
บทที่ 6 ศิลปะการขายโอกาสให้กับบุคคลต่างๆ (The art of selling opportunities to individuals)	56
บทที่ 7 เทคนิคและยุทธวิธีชักชวนมวลชนสู่ถนนเครือข่าย 50 วิธี (50 Techniques and Tactics for Attracting the Public to the Road Network)	66

สารบัญเทคนิคและศิลปะการพูดเพื่อสร้างความสำเร็จ ในธุรกิจเครือข่าย

(Techniques and the art of speaking to create success
in network marketing)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 8 ประโยชน์ที่ลูกค้าต้องการกับบันไดลัด ในการครองใจลูกค้า	98
(Benefits that customers want with shortcuts to winning customer hearts)	
บทที่ 9 รู้จัก 10 หลักการพฤติกรรมการทำงานอย่างสร้างสรรค์	109
(Get to know 10 principles of creative work behavior)	
บทที่ 10 บัญญัติ 10 ร. กับ 10 S.สู่ความสำเร็จร่ำรวย	114
(The 10 R's and 10 S's for success and wealth)	
บทที่ 11 สร้างบุคลิกภาพให้ดีเพิ่มสีสันถ่ายทอด	122
(Create a good personality, add color and convey it)	
บทที่ 12 สูตร 10 ห. สูตรสำเร็จเพื่อท่านก้าวเป็นผู้นำ ทำหน้าที่บริหารเครือข่าย	134
(10 formulas for success to become a leader in network management)	
บทที่ 13 เทคนิคในการเป็นพิธีกรดำเนินรายการที่ยอดเยี่ยม	137
(Techniques for being a great host)	

สารบัญเทคนิคและศิลปะการพูดเพื่อสร้างความสำเร็จ ในธุรกิจเครือข่าย

(Techniques and the art of speaking to create success
in network marketing)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 14 นำเข้าสู่การเป็นผู้พูดหรือวิทยากรในหน่วยงาน (Introduction to being a speaker or lecturer in an organization)	145
บทที่ 15 ผู้พูดที่จะประสบความสำเร็จในงาน (Speakers who will be successful in the event)	160
บทที่ 16 ยุทธวิธีเสริมสร้างความเชื่อมั่นในตนเอง (Strategies to build self-confidence)	172
บทที่ 17 ศิลปะการพูดต่อที่ชุมนุมชน (The art of public speaking)	180
บทที่ 18 หลักการพูดเพื่อการสื่อสารที่ดี (Principles of speaking for good communication)	196
บทที่ 19 การวางเตรียมการก่อนการพูด (Preparation before speaking)	205
บทที่ 20 บทบาทหน้าที่ผู้ที่ยืนบนเวทีการพูด (The role of those standing on the speaking stage)	222

สารบัญเทคนิคและศิลปะการพูดเพื่อสร้างความสำเร็จ ในธุรกิจเครือข่าย

(Techniques and the art of speaking to create success
in network marketing)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 21 ความสำคัญของสื่อเพื่อการถ่ายทอด (The importance of media for broadcasting)	231
บทที่ 22 ศิลปะในการสร้างบรรยากาศในการพูด (The art of atmosphere in speaking)	243
บทที่ 23 เทคนิคการจัดเตรียมเอกสารประกอบการพูด (Techniques for preparing speaking materials)	261
บทที่ 24 สกัดจุดบอดมุ่งสู่การเป็นยอดนักถ่ายทอด (Extract blind spots and become a top broadcaster)	267
บทที่ 25 แนวทางในการนำเสนอแผนการตลาด (Guidelines for presenting marketing plans)	273
บทที่ 26 เทคนิคการสาธิตสินค้าภาคสนาม (Field Product Demonstration Techniques)	280
บทที่ 27 เทคนิคการฝึกสอนฝึกอบรมทีมงาน (Team Training Techniques)	288

สารบัญเทคนิคและศิลปะการพูดเพื่อสร้างความสำเร็จ ในธุรกิจเครือข่าย

(Techniques and the art of speaking to create success
in network marketing)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 28 แนวทางการพัฒนาฝึกฝนอบรมทีมงาน (Team development and training guidelines)	294
บทที่ 29 แนวทางในการจัดประชุม (Guidelines for organizing meetings)	312
บทที่ 30 เทคนิคการจัดประชุมเพื่อเสริมสร้างและขยายธุรกิจ (Meeting techniques to strengthen and expand your business)	318
บทที่ 31 ศิลปะการประชุมย่อยเพื่อโอกาสทางธุรกิจ (The Art of Small Business Opportunities)	329
บทที่ 32 เทคนิคที่ใช้ในการถ่ายทอดของผู้พูดหรือผู้นำ (Techniques used by speakers or leaders in delivering their messages)	334
บทที่ 33 จะพูดหรือถ่ายทอดอย่างไรให้สนุก (How to speak or convey in a fun way)	344
บทที่ 34 วิธีการบริหารบุคคลหรือทีมงานที่ก่อปัญหา (How to manage problematic individuals or teams)	351

สารบัญเทคนิคและศิลปะการพูดเพื่อสร้างความสำเร็จ ในธุรกิจเครือข่าย

(Techniques and the art of speaking to create success
in network marketing)

เรื่อง	หน้า
บทที่ 35 ศิลปะการจูงใจให้ทีมงาน	356
(The Art of Motivating Your Team)	
บทที่ 36 การบริหารชีวิตและธุรกิจขายตรง	362
(Life Management and Direct Selling Business)	
บทที่ 37 เป็นผู้นำในดวงใจให้ทีมงาน	367
(Be a leader in the hearts of the team)	
บทที่ 38 สร้างให้ระบบทำงานแทนเรา	378
(Make the system work for us)	
บทที่ 39 ประเมินผลอย่างไรในการพูดถ่ายทอด	380
(How to evaluate the results of a speech)	
บทที่ 40 สารพัดคำคมเกี่ยวกับการพูดของผู้นำ	387
(A variety of quotes about leaders' speeches)	
ภาคผนวก:ลักษณะงานเครือข่ายและงานออนไลน์ ที่ท่านควรรู้จัก	398
(Networking and online work characteristics you should know)	

บทนำเทคนิคและศิลปะการพูด เพื่อสร้างความสำเร็จในธุรกิจเครือข่าย

(Techniques and the art of speaking to create success
in network marketing)

แนวโน้มธุรกิจเครือข่ายในปัจจุบันและอนาคตจะเติบโตผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น โดยอาศัยเทคโนโลยีและโซเชี่ยลมีเดีย เช่น การขายผ่านไลฟ์สด, Influencer Marketing และการใช้แพลตฟอร์มต่างๆ เพื่อเข้าถึงลูกค้าได้กว้างขึ้น นอกจากนี้ ธุรกิจเครือข่ายยังได้รับแรงหนุนจากเศรษฐกิจที่ผันผวน ทำให้ผู้คนมองหาช่องทางสร้างรายได้เสริม

แนวโน้มสำคัญของธุรกิจเครือข่าย

การเติบโตผ่านช่องทางออนไลน์: ธุรกิจเครือข่ายจะใช้แพลตฟอร์มออนไลน์อย่าง Facebook, Instagram, TikTok และ LINE เป็นหลัก โดยอาศัยการไลฟ์สดเพื่อรีวิวสินค้าและพูดคุยกับลูกค้าแบบเรียลไทม์ รวมถึงการใช้ Influencer Marketing เพื่อเพิ่มการเข้าถึงและความน่าเชื่อถือ

การใช้เทคโนโลยีเพื่อสร้างการเติบโต: มีการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการสร้างเครือข่ายและการบริหารจัดการอย่างต่อเนื่อง ซึ่งรวมถึงการใช้เครื่องมือดิจิทัลเพื่อวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าและการตลาด

การขยายธุรกิจไปต่างประเทศ: บริษัทเครือข่ายหลายแห่งมุ่งขยายธุรกิจไปยังตลาดใหม่ๆ ทั่วโลก เพื่อสร้างโอกาสและเพิ่มยอดขาย

การสร้างโอกาสทางธุรกิจ: ธุรกิจเครือข่ายยังคงเป็นช่องทางสำหรับผู้ที่ต้องการสร้างธุรกิจของตนเอง โดยไม่จำเป็นต้องใช้เงินลงทุนสูง และสามารถพัฒนาทักษะต่างๆ เช่น การขาย การเจรจาต่อรอง และการบริหารทีมงานได้

การให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์และนวัตกรรม: บริษัทที่ประสบความสำเร็จจะเน้นการนำเสนอผลิตภัณฑ์และนวัตกรรมใหม่ๆ อย่างสม่ำเสมอ เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดและดึงดูดผู้จัดจำหน่ายและลูกค้า

การสร้างความสัมพันธ์และการให้คำปรึกษา: ธุรกิจเครือข่ายเอื้อให้ผู้เข้าร่วมได้พบปะและสร้างเครือข่ายกับผู้ที่มีการประสบความสำเร็จ ทำให้ได้รับคำแนะนำและความช่วยเหลือในการพัฒนาธุรกิจของตนเอง

การปรับตัวตามเศรษฐกิจ: ธุรกิจเครือข่ายมักเติบโตสวนกระแสเศรษฐกิจที่ผันผวน เนื่องจากผู้คนต้องการหารายได้เพิ่ม และธุรกิจเครือข่ายก็สามารถตอบโจทย์นี้ได้

ข้อควรระวัง

ความยั่งยืน: ความยั่งยืนของธุรกิจเครือข่ายอาจขึ้นอยู่กับความสามารถในการปรับตัวและการสร้างสรรค์นวัตกรรมอย่างต่อเนื่อง

การแข่งขัน: การแข่งขันภายในเครือข่ายอาจมีสูง เนื่องจากผู้
จัดจำหน่ายจำนวนมากต้องแข่งขันกันเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพ
เดียวกัน

ข้อมูลที่ได้รับ: ควรตรวจสอบข้อมูลที่ได้รับจากบริษัท
เครือข่ายอย่างรอบคอบ เพื่อหลีกเลี่ยงการให้ข้อมูลที่ไม่เป็นจริง

บทที่ 1 แนวโน้มการเจริญเติบโตของธุรกิจเครือข่าย

(Growth trends in network business)

แนวโน้มธุรกิจเครือข่ายในปัจจุบันและอนาคตจะเติบโตผ่านช่องทางออนไลน์มากขึ้น โดยอาศัยเทคโนโลยีและโซเชียลมีเดีย เช่น การขายผ่านไลฟ์สด, Influencer Marketing และการใช้แพลตฟอร์มต่างๆ เพื่อเข้าถึงลูกค้าได้กว้างขึ้น นอกจากนี้ ธุรกิจเครือข่ายยังได้รับแรงหนุนจากเศรษฐกิจที่ฟื้นผวน ทำให้ผู้คนมองหาช่องทางสร้างรายได้เสริม

แนวโน้มสำคัญของธุรกิจเครือข่าย

การเติบโตผ่านช่องทางออนไลน์: ธุรกิจเครือข่ายจะใช้แพลตฟอร์มออนไลน์อย่าง Facebook, Instagram, TikTok และ LINE เป็นหลัก โดยอาศัยการไลฟ์สดเพื่อรีวิวสินค้าและพูดคุยกับลูกค้าแบบเรียลไทม์ รวมถึงการใช้ Influencer Marketing เพื่อเพิ่มการเข้าถึงและความน่าเชื่อถือ

การใช้เทคโนโลยีเพื่อสร้างการเติบโต: มีการนำเทคโนโลยีมาใช้ในการสร้างเครือข่ายและการบริหารจัดการอย่างต่อเนื่อง ซึ่งรวมถึงการใช้เครื่องมือดิจิทัลเพื่อวิเคราะห์ข้อมูลลูกค้าและการตลาด

การขยายธุรกิจไปต่างประเทศ: บริษัทเครือข่ายหลายแห่งมุ่งขยายธุรกิจไปยังตลาดใหม่ๆ ทั่วโลก เพื่อสร้างโอกาสและเพิ่มยอดขาย

การสร้างโอกาสทางธุรกิจ: ธุรกิจเครือข่ายยังคงเป็นช่องทางสำหรับผู้ที่ต้องการสร้างธุรกิจของตนเอง โดยไม่จำเป็นต้องใช้เงินลงทุนสูง และสามารถพัฒนาทักษะต่างๆ เช่น การขาย การเจรจาต่อรอง และการบริหารทีมงานได้

การให้ความสำคัญกับผลิตภัณฑ์และนวัตกรรม: บริษัทที่ประสบความสำเร็จจะเน้นการนำเสนอวัตกรรมการผลิตผลิตภัณฑ์ใหม่ๆ อย่างสม่ำเสมอ เพื่อตอบสนองความต้องการของตลาดและดึงดูดผู้จัดจำหน่ายและลูกค้า

การสร้างความสัมพันธ์และการให้คำปรึกษา: ธุรกิจเครือข่ายเอื้อให้ผู้เข้าร่วมได้พบปะและสร้างเครือข่ายกับผู้ที่มีการประสบความสำเร็จ ทำให้ได้รับคำแนะนำและความช่วยเหลือในการพัฒนาธุรกิจของตนเอง

การปรับตัวตามเศรษฐกิจ: ธุรกิจเครือข่ายมักเติบโตสวนกระแสเศรษฐกิจที่ผันผวน เนื่องจากผู้คนต้องการหารายได้เพิ่ม และธุรกิจเครือข่ายก็สามารถตอบโต้ได้

ข้อควรระวัง

ความยั่งยืน: ความยั่งยืนของธุรกิจเครือข่ายอาจขึ้นอยู่กับความสามารถในการปรับตัวและการสร้างสรรค์นวัตกรรมอย่างต่อเนื่อง

การแข่งขัน: การแข่งขันภายในเครือข่ายอาจมีสูง เนื่องจากผู้จัดจำหน่ายจำนวนมากต้องแข่งขันกันเพื่อเข้าถึงกลุ่มลูกค้าที่มีศักยภาพเดียวกัน

ข้อมูลที่ได้รับ: ควรตรวจสอบข้อมูลที่ได้รับจากบริษัท
เครือข่ายอย่างรอบคอบ เพื่อหลีกเลี่ยงการให้ข้อมูลที่ไม่เป็นจริง

สำรวจการเติบโตของธุรกิจเครือข่ายในประเทศไทยปี2025

สำรวจการเติบโตของธุรกิจเครือข่ายในประเทศไทยปี 2025
พร้อมวิเคราะห์แนวโน้ม เทคโนโลยีที่เปลี่ยนแปลง และโอกาสใหม่
สำหรับคนไทยที่อยากเริ่มต้นธุรกิจเครือข่าย (Network Marketing)
หรือขายตรงแบบมีโครงสร้างทีม ยังคงเป็นหนึ่งในโมเดลธุรกิจที่
ได้รับความนิยมในประเทศไทย และในปี 2025 นี้ เราเห็นชัดเจนว่า
กำลังเติบโตทั้งในเชิงจำนวนสมาชิก รายได้ และเทคโนโลยีที่เข้ามา
ช่วยขับเคลื่อน

ธุรกิจเครือข่ายคืออะไร? (เพื่อปูพื้นฐานอย่าง เข้าใจ)

ธุรกิจเครือข่าย (MLM – Multi-Level Marketing) คือ โมเดลที่
สมาชิกสามารถ:

- ซื้อสินค้าใช้เองในราคาพิเศษ
- แนะนำผู้อื่นให้ซื้อ/ร่วมทำธุรกิจ
- สร้างทีมและได้รับผลตอบแทนจากยอดขายของทีมตามแผน
รายได้

ไม่ใช่แชร์ลูกโซ่ เพราะมีสินค้า/บริการจริง และรายได้เกิด
จากยอดขายจริง

ทำไมธุรกิจเครือข่ายยังเติบโตในปี 2025?

1. เทรนด์คนไทยอยากมีรายได้เสริม

- หลังวิกฤตเศรษฐกิจจากโควิด คนไทยจำนวนมากหันมาหา “ช่องทางที่สอง”

- จากผลสำรวจของ NIDA Poll ปี 2025: มากกว่า 72% ของผู้ตอบแบบสอบถามต้องการมีรายได้มากกว่า 1 ทาง

2. เทคโนโลยีช่วยให้มือใหม่ทำได้ง่ายขึ้น

- การตลาดผ่านโซเชียลมีเดีย: Facebook, TikTok, LINE OA

- ระบบช่วยขาย เช่น Landing Page, Chatbot, ระบบติดตามอัตโนมัติ

- การเรียนรู้ผ่านระบบออนไลน์ ทำให้คนทั่วประเทศเข้าถึงความรู้ได้ฟรี

3. ไม่ต้องลงทุนสูง

- สมัครเริ่มต้นเพียงไม่กี่พันบาท

- ไม่ต้องสต็อกสินค้า (หลายแบรนด์ใช้ระบบ Dropship)

- ไม่ต้องเปิดร้าน ใช้มือถือเครื่องเดียวก็เริ่มได้

ข้อมูลการเติบโต: ตัวเลขชี้ชัด

จากรายงานล่าสุดของ สมาคมการขายตรงไทย (TDSA) ปี 2025 ระบุว่า:

-มูลค่าตลาดธุรกิจเครือข่ายในประเทศไทยปี 2024: กว่า

93,000 ล้านบาท

-จำนวนสมาชิกที่มีรายได้อย่างต่อเนื่อง: มากกว่า 1.8 ล้านคน

-กลุ่มอายุมากที่สุดที่เข้าร่วม:

*32% คือคนอายุ 25-34 ปี

*24% คือคนอายุ 35-44 ปี

นั่นแปลว่า คนวัยทำงานรุ่นใหม่เห็นโอกาสจากโมเดลนี้อย่าง

จริงจัง

ปัจจัยสนับสนุนในประเทศไทย

1. โครงสร้างพื้นฐานดี

-อินเทอร์เน็ตเข้าถึงเกือบทุกพื้นที่

-สมาร์ตโฟนราคาถูกลง ทำให้คนชนบทเข้าถึงได้

-ระบบขนส่ง-โลจิสติกส์ทำให้การส่งของรวดเร็ว แม่นยำในพื้นที่ห่างไกล

2. สังคมไทยยัง “เชื่อคน” มากกว่า “เชื่อโฆษณา”

-การบอกต่อจากคนรู้จักยังได้ผลดี

-ระบบธุรกิจที่เน้นผู้แนะนำ (Sponsor) ที่เป็น “คนจริง ใช้จริง” จึงตอบโจทย์พฤติกรรมผู้ซื้อคนไทย

3.ภาครัฐให้การควบคุมที่เข้มงวด

-มีการจดทะเบียนผ่าน สคบ. (สำนักงานคุ้มครองผู้บริโภค)

-มีการจัดตั้งสมาคมฯ เพื่อควบคุมจรรยาบรรณ

วิเคราะห์คู่แข่ง: สิ่งที่บทความทั่วไปยังไม่ครอบคลุม

บทความหลายเว็บที่พูดถึงการเติบโตของธุรกิจเครือข่ายใน
ไทย มักจะ:

-พูดถึงแค่ตัวเลขรวม (ยอดขาย/สมาชิก)

-ไม่พูดถึงเทรนด์เชิงพฤติกรรมของผู้บริโภค

มุมมองของผู้เริ่มต้นว่า “ทำไมถึงเลือกเข้าร่วม?”

สิ่งที่บทความนี้เพิ่มคือ:

-การวิเคราะห์จากเทรนด์โซเชียลและเทคโนโลยี

-มุมมองของคนที่ทำธุรกิจจากมือถือจริง ๆ

-ปัจจัยภายในวัฒนธรรมไทยที่เกื้อหนุนโมเดลนี้

ธุรกิจเครือข่ายไทยยุคใหม่ ไม่เหมือนเมื่อก่อน

จากการปรับโฉมหน้าห้อง →สู่ระบบออนไลน์เต็มรูปแบบ

-มีระบบอัตโนมัติในการ onboarding สมาชิกใหม่

-คอร์สเรียนฟรีบน YouTube, Google Classroom

-การไลฟ์สดผ่าน Facebook สร้างความน่าเชื่อถือ

จากคนขายเก่ง →สู่คนที่ใช้จริงและเล่าเรื่องเป็น

-ธุรกิจเครือข่ายยุคใหม่ไม่เน้น “พูดเก่ง”

-แต่เน้น “พูดจริงจากประสบการณ์” → คนเชื่อมากกว่า

คนแบบไหนที่ประสบความสำเร็จในธุรกิจ เครือข่ายไทยยุคใหม่?

- คนที่ตั้งใจเรียนรู้ (แม้ไม่มีพื้นฐาน)
- คนที่สื่อสารผ่านโซเชียลได้ดี
- คนที่ขยันและมีวินัย ไม่รอทีมทำแทน
- คนที่เลือก “ทีมงาน” และ “ระบบ” ที่สนับสนุนจริง

โอกาสของธุรกิจเครือข่ายไทยในอนาคต

1. การขยายตลาดสู่ประเทศเพื่อนบ้าน (CLMV)

- หลายบริษัทเริ่มส่งทีมไปเปิดตลาดลาว, กัมพูชา, เมียนมา
- โอกาสเติบโตอีกมาก โดยเฉพาะคนไทยที่สามารถแนะนำ

แบบออนไลน์ข้ามประเทศได้

2. ใช้ระบบ Subscription / Auto-ship

- ทำให้รายได้เกิดซ้ำอย่างมั่นคง
- สร้างรายได้ประจำโดยไม่ต้องเริ่มต้นใหม่ทุกเดือน

3. สร้างระบบ Affiliate + Personal Branding

- ผู้นำหลายคนใช้ระบบแนะนำผ่านลิงก์ (Affiliate)
- ผสมกับการสร้างตัวตนบนโลกออนไลน์ เช่น TikTok /

YouTube

ข้อควรระวังในการทำธุรกิจเครือข่าย

-หลีกเลี่ยงบริษัทที่เน้น “การหาคน” มากกว่าการใช้สินค้า
-อย่าหลงเชื่อคำโฆษณาเกินจริง เช่น “ไม่ต้องทำอะไรก็ได้เงิน”

-ตรวจสอบใบอนุญาตกับ สคบ. ทุกครั้ง

-ควรทดลองใช้สินค้าเองก่อนแนะนำ

สรุป: ธุรกิจเครือข่ายในประเทศไทย กำลังเติบโต ด้วย “ความเข้าใจใหม่”

การเติบโตของธุรกิจเครือข่ายในไทย ไม่ใช่เรื่องบังเอิญ แต่เกิดจาก:

- เทคโนโลยีที่เอื้อต่อคนทั่วไป
- โมเดลที่เข้ากับวิถีชีวิตยุคหลังโควิด
- วัฒนธรรมการบอกต่อของคนไทย
- ความรู้ที่เข้าถึงง่าย และทีมงานที่มีระบบสอน

ถ้าคุณอยากเริ่มต้นธุรกิจเครือข่ายในปี 2025 อย่างมืออาชีพ

หากคุณกำลังมองหาโอกาสในการ:

- สร้างรายได้เสริมแบบมั่นคง
- มีระบบออนไลน์ช่วยขาย
- มีทีมงานพร้อมฝึกสอน
- ไม่จำเป็นต้องเก่งขาย

Cr.:iaddseo.com/การเติบโตของธุรกิจเครือข่าย/

หนังสือเล่มนี้จะช่วยเป็นสะพานหรือบันไดช่วยให้ท่านก้าว
เดินไปจนประสบความสำเร็จหากท่านมีความมุ่งมั่นและตั้งใจในการ
ดำเนินธุรกิจติดต่อกับบุคคลต่างๆทั้งชนด้วยตัวเองโดยตรงหรือ
ทำงานบนโลกออนไลน์ต่างๆก็จะช่วยให้ท่านประสบความสำเร็จได้
ในระยะเวลาอันสั้นนั่นเอง

บทที่ 2 การตลาดธุรกิจเครือข่าย (Network Marketing)

การตลาดธุรกิจเครือข่าย (Network Marketing หรือ Multi-Level Marketing - MLM) เป็นรูปแบบการตลาดที่เน้นการขายผลิตภัณฑ์โดยตัวแทนอิสระ ซึ่งมีรายได้จาก 2 ทางหลัก คือ การขายตรงให้ลูกค้า และ ค่าคอมมิชชั่นจากการสร้างเครือข่าย (ควาน์ไลน์) โดยรายได้จากควาน์ไลน์จะมาจากการขายของทีม รวมถึงผู้ตนเองแนะนำและทีมย่อย

ลักษณะสำคัญของการตลาดธุรกิจเครือข่าย

ผู้จำหน่ายอิสระ: ผู้เข้าร่วมไม่ใช่พนักงานของบริษัท แต่เป็นตัวแทนอิสระที่สมัครเข้าร่วมรายได้ 2 ทาง:

-ค่าคอมมิชชั่นจากการขายตรง: ได้รับจากยอดขายสินค้าให้ลูกค้าโดยตรง

-ค่าคอมมิชชั่นจากการขายเครือข่าย (ควาน์ไลน์): ได้รับส่วนแบ่งจากยอดขายของทีมที่ตนเองรับเข้ามา (ควาน์ไลน์)

การสร้างเครือข่าย: ผู้จำหน่ายสามารถสร้างรายได้เพิ่มขึ้นโดยการชักชวนคนอื่นๆ เข้าร่วมทีม (สร้างควาน์ไลน์) ซึ่งควาน์ไลน์เหล่านั้นก็จะสร้างเครือข่ายของตนเองต่อไป

โครงสร้างค่าตอบแทนแบบหลายระดับ (Multi-Level): ระบบค่าตอบแทนถูกออกแบบมาให้รางวัลทั้งการขายตรงและการสรรหาสมาชิกใหม่ ความรับผิดชอบในการขาย: การขายและการ

กระจายผลิตภัณฑ์ขึ้นอยู่กับเครือข่ายของตัวแทนอิสระ แทนที่จะเป็น
ช่องทางการจัดจำหน่ายแบบดั้งเดิมของบริษัท

การลงทุน: ผู้เข้าร่วมมักต้องลงทุนเพื่อซื้อชุดเริ่มต้นหรือ
ผลิตภัณฑ์ ซึ่งนับเป็นการลงทุนที่น้อยกว่าการเปิดธุรกิจเองทั้งหมด

ข้อควรพิจารณา

ต้องเข้าใจผลิตภัณฑ์และบริษัท: ควรศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับ
บริษัทและผลิตภัณฑ์ให้ดีก่อนตัดสินใจเข้าร่วมต้องมีทักษะ

การตลาด: นอกจากทักษะการขายแล้ว การสร้างเครือข่ายและการ
สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าก็เป็นสิ่งสำคัญ ต้องอาศัยความ

พยายาม: เพื่อให้ได้ค่าคอมมิชชั่นที่สูงขึ้น ตัวแทนจะต้องมีความมุ่งมั่น
ในการสรรหาตัวแทนใหม่และสร้างยอดขายให้ได้อย่างต่อเนื่อง

นำสู่การตลาดเครือข่าย

คุณต้องทำความสะอาดบ้านทั้งวันเพื่อจะได้อยู่แต่ในห้อง
ขณะที่แม่ของคุณกำลังจัดการกับอุปกรณ์ครัวคุณภาพดีและเล่นกับคุณ
แม่คนอื่นๆ ในเมือง คินนัั้นคุณไม่แน่ใจว่ามีอะไรเกิดขึ้นข้างนอก
ห้องนอนบ้าง ปรากฏว่าแม่ของคุณเป็นผู้ประกอบการที่ทำธุรกิจ
การตลาดที่บ้านของตัวเองและมีส่วนร่วมในธุรกิจเครือข่าย

การตลาดเครือข่ายคืออะไร?

การตลาดแบบเครือข่ายเป็นรูปแบบธุรกิจที่บุคคลทั่วไปสร้าง
รายได้จากการขายสินค้าโดยตรงและชักชวนผู้อื่นให้ทำเช่นเดียวกัน
การตลาดแบบเครือข่ายดำเนินการภายใต้โครงสร้างค่าตอบแทนแบบ
หลายระดับ ซึ่งหมายความว่ารายได้มาจากการขายตรงและยอดขาย

จากผู้ที่รับสมัครสมาชิก หรือที่เรียกว่าดาวনীไลน์บริหารการตลาด
เครือข่ายบางแห่งใช้ซอฟต์แวร์การตลาดแบบหลายระดับ (MLM) เพื่อ
ช่วยสร้างลูกค้าเป้าหมายและปรับใช้กลยุทธ์ของตน ในบทความนี้ คุณจะ
จะได้เรียนรู้เกี่ยวกับประเภทของการตลาดเครือข่าย ประวัติศาสตร์
และสิ่งที่ต้องพิจารณา ก่อนเริ่มทำการตลาดเครือข่าย

สรุปโดยย่อ: ทุกสิ่งที่คุณจำเป็นต้องรู้เกี่ยวกับการตลาด
เครือข่าย

คืออะไร : การตลาดแบบเครือข่าย (เรียกอีกอย่างว่า MLM
หรือการขายแบบเครือข่าย) เป็นรูปแบบธุรกิจที่ใช้เครือข่ายส่วนบุคคล
ในการขายผลิตภัณฑ์และรับสมัครผู้อื่นวิธีการทำงาน : คุณจะได้รับ
รายได้จากการขายโดยตรง และในบางกรณี จะได้รับคอมมิชชั่นจาก
การขายของผู้สมัคร (ดาวনীไลน์) ประเภทของการตลาดแบบเครือข่าย :
รวมถึงการตลาดแบบหลายระดับ การขายตรง และรูปแบบการตลาด
แบบพันธมิตร

วิธีเริ่มต้นการตลาดแบบเครือข่าย : ค้นคว้าคุณภาพผลิตภัณฑ์
แผนการจ่ายเงิน การปฏิบัติตามกฎหมาย และการให้คำปรึกษา

นักการตลาดเครือข่ายใช้เครื่องมืออะไรบ้าง:ซอฟต์แวร์การ
จัดการลูกค้าเป้าหมาย เครื่องมือจัดกำหนดการ โซเชียลมีเดีย แพลตฟอร์ม
ควบคุมพันธมิตร และเครื่องมือติดตามชื่อเสียง รวมไปถึงทักษะ
ความสัมพันธ์แบบเดิมๆการตลาดเครือข่ายเกิดขึ้นได้อย่างไร:ธุรกิจที่
บ้าน โซเชียลมีเดีย แพลตฟอร์มอีคอมเมิร์ซ และกลุ่มเครือข่ายมือ

อาชีพ โดยผสมผสานการสร้างความสัมพันธ์แบบออนไลน์เข้ากับ
เครื่องมือออนไลน์

ประเภทการตลาดเครือข่ายมีกี่ประเภท?

การตลาดแบบเครือข่ายแม้จะคล้ายกัน แต่ก็ไม่ควรสับสนกับ
การตลาดแบบอินฟลูเอนเซอร์ การตลาดแบบเครือข่ายสามารถแบ่ง
ออกได้เป็นสามประเภทหลักหมวดหมู่เหล่านี้มีความคล้ายคลึงกัน
ตรงที่เรียกร้องให้บุคคลต่างๆ ใช้เครือข่ายส่วนตัวเพื่อดำเนินธุรกิจ
บุคคลต่างๆ สามารถสร้างยอดขายหรือชักชวนผู้อื่นมาขายสินค้าผ่าน
เครือข่ายเหล่านี้

1.การตลาดแบบหลายระดับ

การตลาดแบบหลายชั้น (MLM) คือเครือข่ายการตลาดแบบ
กระจายสินค้า ซึ่งประกอบด้วยการขายตรงและดาวน์โหลดของผู้จัด
จำหน่าย ธุรกิจที่บ้านเหล่านี้มักได้รับกระแสวิทยุวิจารณ์ในแง่ลบ
เนื่องจากมีความคล้ายคลึงกับธุรกิจแบบพีระมิด
ในความเป็นจริงแล้ว พวกเขามีความแตกต่างสำคัญอยู่หนึ่งอย่าง
ในขณะที่ธุรกิจแบบพีระมิดต้องการให้ผู้คนลงทุนในค่ามัดสัญญาอัน
เท็จเกี่ยวกับความมั่งคั่ง องค์กร MLM กลับขายสินค้าหรือบริการจริงที่
ผู้จัดจำหน่ายเชื่อมั่น ที่มา: LastWeekTonight

บริษัท MLM หลายแห่งมีโครงสร้างพื้นฐานที่แข็งแกร่งและ
การฝึกอบรมที่ยอดเยียม พร้อมรางวัลพิเศษสำหรับผู้ที่ทำผลงานได้ดี
ตัวอย่างที่โดดเด่น ได้แก่ Amway, doTERRA และ PM-International

2. การตลาดแบบตรง

การตลาดแบบตรงแตกต่างจาก MLM อย่างไร? ระบบการตลาดแบบชั้นเดียวนี้กำหนดให้บุคคลต้องสมัครเข้าร่วมโปรแกรมเพื่อขายสินค้าหรือบริการ บุคคลที่สมัครเข้าร่วมโปรแกรมเหล่านี้ไม่จำเป็นต้องสรรหาตัวแทนจำหน่ายรายอื่น และจะได้รับค่าตอบแทนเฉพาะยอดขายตรงที่พวกเขาทำได้เท่านั้น

การตลาดแบบตรงเป็นรูปแบบการขายที่เห็นผลทันทีที่สุด ค้นพบสินค้าที่คุณชอบแล้วชวนเพื่อนและครอบครัวมาซื้อ บริษัทชั้นนำบางแห่งที่ทำธุรกิจเครือข่ายประเภทนี้ ได้แก่ Mary Kay Cosmetics, Avon Cosmetics และ Pampered Chef Kitchen Supplies

3. การตลาดแบบพันธมิตร

ทำไมการตลาดแบบพันธมิตรจึงเฟื่องฟูทางออนไลน์?

การตลาดแบบเครือข่ายรูปแบบใหม่กำลังได้รับความนิยมมากขึ้นเรื่อยๆ แพลตฟอร์มการตลาดแบบพันธมิตร ออนไลน์ ก็เป็นอีกหนึ่งช่องทางที่ได้รับความนิยม เจ้าของเว็บไซต์และบล็อกเกอร์จะเชื่อมโยงลิงก์ไปยังสินค้าเฉพาะเจาะจงบนแพลตฟอร์มของตน เมื่อผู้คนคลิกลิงก์เหล่านั้นและซื้อสินค้า เจ้าของเว็บไซต์จะได้รับค่าตอบแทนเป็นค่าแนะนำ ซึ่งช่วยให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงเว็บไซต์ที่เชื่อถือได้ ซึ่งพวกเขาสามารถซื้อสินค้าที่โฆษณาไว้ได้ทันที สิ่งสำคัญสำหรับผู้^{ใช้}ลิงก์พันธมิตรคือต้องมีความโปร่งใสในเรื่องนี้ ขอความปฏิเสธความรับผิดชอบต่างๆ ที่ด้านล่างของโพสต์บล็อกก็ตรงกับจุดประสงค์นี้ และช่วยให้ผู้ชมของคุณทราบว่าลูกค้ากำลังสร้างรายได้จากลิงก์เหล่านี้

โปรแกรมพันธมิตรของ Amazon เป็นหนึ่งในโปรแกรมที่ได้รับความนิยมมากที่สุด แต่ Partnerize และ Affiliate Network ของ Google ก็เป็นตัวเลือกหนึ่งเช่นกัน มีโปรแกรมพันธมิตรนับพันโปรแกรมที่ทั้งแบรนด์และบุคคลทั่วไปสามารถใช้ประโยชน์ได้ การวิจัยโอกาสที่ทำได้มามากที่สุดก่อนเข้าร่วมโปรแกรมใดๆ เป็นสิ่งสำคัญอย่างยิ่ง MLM กับโครงการพีระมิด: ความแตกต่างที่สำคัญ MLM กับธุรกิจแบบพีระมิดเหมือนกันไหม? นี่คือรายละเอียดแบบเห็นภาพ

คุณสมบัติ	เอ็มแอลเอ็ม	โครงการพีระมิด
สินค้า/บริการ	สินค้าของแท้พร้อมมูลค่า ผู้บริโภคที่พิสูจน์ได้	บ่อยครั้งไม่มีเลย เน้นเฉพาะการสรรหาบุคลากรเท่านั้น
แหล่งที่มาของรายได้	ค่าคอมมิชชั่นจากการขายผลิตภัณฑ์และดาวน์โหลด	ค่าธรรมเนียมการสรรหาบุคลากร
การจ่ายเงินของผู้จัดจำหน่าย	ตามยอดขายผลิตภัณฑ์จริง	ขึ้นอยู่กับารรับสมัครสมาชิกใหม่
สถานการณ์กำกับดูแล	กฎหมายและข้อกำหนด การเปิดเผยข้อมูลและการเน้นผลิตภัณฑ์เป็นสิ่งจำเป็น	ผิดกฎหมายในหลายเขตอำนาจศาล FTC ไม่เห็นด้วยกับการรับสมัคร

ระดับความเสี่ยง	ปานกลาง ความเสี่ยงด้าน	สูง มักไม่สามารถยั่งยืนได้ มีผล
	สินค้าคงคลัง การพึ่งพาลูกค้า	ทางกฎหมายบ่อยครั้ง

แผนภูมิจะอธิบายความแตกต่างพื้นฐานระหว่าง MLM ที่ถูกกฎหมาย และโครงการพหุระดับที่ผิดกฎหมาย พร้อมสนับสนุนการตัดสินใจอย่างรอบรู้ในทันที

การตลาดเครือข่ายพัฒนาอย่างไรในช่วงเวลาต่างๆ?

รากฐานของการตลาดแบบเครือข่ายย้อนกลับไปถึงผู้บุกเบิกการขายตรงในช่วงต้นศตวรรษที่ 20 เช่น บริษัท California Perfume Company (ปัจจุบันคือ Avon) และ Nutrilite ซึ่งผสมผสานการขายแบบตัวต่อตัวเข้ากับการสรรหาบุคลากรโดยคิดค่าคอมมิชชั่น ในปี พ.ศ. 2502 อดีตผู้จัดจำหน่าย Nutrilite ได้เปิดตัว Amway ซึ่งทำให้โครงสร้างการตลาดแบบหลายชั้น (MLM) เป็นที่นิยม ซึ่งรายได้จากการขายผลิตภัณฑ์และค่าคอมมิชชั่นในการสร้างทีม

ในช่วงทศวรรษ 1980 การตลาดแบบเครือข่ายได้รับความนิยมเพิ่มขึ้น โดยเฉพาะในกลุ่มผู้หญิงที่มองหาโอกาสในการสร้างรายได้ที่ยืดหยุ่นในช่วงเวลาที่เศรษฐกิจเติบโตและบทบาททางเพศที่เปลี่ยนแปลงไปในแรงงาน ธุรกิจเครือข่าย (MLM) นำเสนอรูปแบบธุรกิจที่บ้านพร้อมการให้คำปรึกษาและการสนับสนุนจากชุมชนในตัว ช่วงทศวรรษ 1990 และ 2000 ถือเป็นจุดเปลี่ยนทางดิจิทัล แอปพลิเคชันอีเมล อีคอมเมิร์ซ และข้อความธุรกิจช่วยให้ผู้จัดจำหน่ายสามารถ

เชื่อมต่อ ขาย และขยายธุรกิจได้โดยไม่ต้องออกจากบ้าน บริษัทที่มี
วิสัยทัศน์กว้างไกลก็เริ่มผสานรวมการตลาดแบบเครือข่ายเข้ากับ กล
ยุทธ์ การตลาดแบบ Omnichannel ที่กว้างขึ้น โดยผสมผสานการขาย
ตรงเข้ากับช่องทางดิจิทัล การค้าปลีก และการติดต่อสื่อสารกับผู้
อิทธิพล

ปัจจุบัน การตลาดแบบเครือข่ายยังคงพัฒนาอย่างต่อเนื่อง
ควบคู่ไปกับการเติบโตของการขายผ่านโซเชียลมีเดีย การตลาดแบบ
อินฟลูเอนเซอร์ และแพลตฟอร์มพันธมิตร แม้ว่ารูปแบบการตลาด
แบบเครือข่ายจะยังคงมุ่งเน้นไปที่การขายที่ขับเคลื่อนด้วย
ความสัมพันธ์ แต่นักการตลาดแบบเครือข่ายยุคใหม่ก็ยังคงพึ่งพา
เครื่องมืออัตโนมัติ คอนเทนต์บนโซเชียลมีเดีย และความไว้วางใจใน
โลกดิจิทัล ความโปร่งใส การปฏิบัติตามกฎระเบียบ และการให้
คำปรึกษา ยังคงเป็นสิ่งสำคัญต่อความสำเร็จในระยะยาวในทุกรูปแบบ
อย่างไรก็ตาม มีสิ่งอื่นๆ อีกบางอย่างที่คุณควรพิจารณาหากคุณคิดว่า
การตลาดเครือข่ายเหมาะกับคุณ

การเข้าสู่ธุรกิจเครือข่ายต้องคำนึงถึงอะไรบ้าง?

หากคุณพร้อมที่จะเริ่มต้นธุรกิจที่บ้านในฐานะนักการตลาดเครือข่าย มีบางสิ่งที่คุณควรพิจารณาและค้นคว้าก่อน องค์การเหล่านี้ต้องการเข้าถึงเครือข่ายเพื่อนและครอบครัวของคุณคุณให้ความสำคัญกับผู้คนในชีวิตของคุณ ดังนั้นจงปกป้องพวกเขาและทำการตลาดเฉพาะสิ่งที่คุณคิดว่ามีคุณค่าเป็นการส่วนตัวเท่านั้น คำถามที่ควรถามก่อนเข้าร่วมบริษัทการตลาดเครือข่าย

บริษัทมีอายุเท่าไร?

พวกเขาเสนอผลิตภัณฑ์หรือบริการอะไร (และเป็นสิ่งที่คุณคิดว่ามีคุณค่าหรือไม่)

การจ่ายเงินมีความยุติธรรมและเอื้อเพื่อแค่ไหน?

ความซื่อสัตย์ของบริษัทเป็นอย่างไร?

บริษัทมีโมเมนตัมและจังหวะเวลาที่ดีหรือไม่?

บริษัทให้การสนับสนุนหรือการฝึกอบรมอะไรบ้าง?

เช่นเดียวกับอาชีพอื่นๆ คุณต้องมั่นใจว่าคุณกำลังสร้างความมั่นคงให้กับตัวเองและลูกค้ายของคุณ มีกลไกมากมายที่อ้างว่าเป็นโอกาสทางธุรกิจเครือข่าย ใช้รายการตรวจสอบต่างๆ ข้างต้นเพื่อเริ่มต้นศึกษาข้อมูลเกี่ยวกับองค์กรธุรกิจเครือข่าย

จำไว้ว่านี่คือธุรกิจ คุณคือเจ้านายและลูกจ้างของคุณเอง หากต้องการควบคุมทุกอย่าง คุณต้องยอมรับที่จะเผชิญกับความล้มเหลวและลองใหม่อีกครั้งจำไว้ว่าอาจไม่ใช่ทุกคนในเครือข่ายของคุณที่จะให้การสนับสนุน

นอกจากนี้ ควรทำความเข้าใจให้ชัดเจนว่าเรื่องนี้ส่งผลต่อ
ภาษีและการเงินของคุณอย่างไร หากคุณไม่เชี่ยวชาญด้านบัญชี ลอง
พิจารณาจ้างนักบัญชีดู มีผู้เชี่ยวชาญมากมายที่เชี่ยวชาญด้านการจัดการ
ธุรกิจที่บ้าน

วิธีการประเมินโอกาสทางการตลาดเครือข่าย

รายการตรวจสอบสำหรับผู้เริ่มต้น: สิ่งที่ต้องมองหา ก่อน
ตัดสินใจ:

บริษัทที่ก่อตั้ง: มีอายุอย่างน้อย 5 ปี และมีสถานะทางการเงิน
ที่โปร่งใส

สินค้ามีคุณค่า: คุณจะใช้เองไหม ครอบครัวคุณใช้ไหม?

รูปแบบการจ่ายเงินที่ชัดเจน: โครงสร้างคอมมิชชั่นควรได้รับ
การเผยแพร่ ยุติธรรม และรายได้มีความสมจริง

การฝึกอบรมอย่างต่อเนื่อง: มองหาทรัพยากรสนับสนุน การ
ให้คำปรึกษาเป็นทีม และระบบการต้อนรับ

วัฒนธรรมที่ให้ความสำคัญกับจริยธรรมเป็นอันดับแรก: การ
ขายเหนือการสรรหาบุคลากร ความโปร่งใสเหนือการโฆษณาเกินจริง

แผนการออก: ทำความเข้าใจเกี่ยวกับการซื้อคืนสินค้าคงคลัง
การคืนเงิน และนโยบายการยกเลิก

การตรวจสอบชื่อเสียง: ค้นหาบริษัทใน BBB, FTC.gov
และฟอรัมอุตสาหกรรม

การให้คำปรึกษาเป็นกุญแจสำคัญสู่ความสำเร็จในการทำ
ตลาดเครือข่าย

หากคุณเข้าร่วมองค์กรการตลาดแบบเครือข่าย มีโอกาสสูงที่คุณจะได้รับการคัดเลือกจากคนรู้จัก บุคคลนี้น่าจะอยู่ในวงการนี้มานานกว่าคุณ และควรทำหน้าที่เป็นที่ปรึกษาของคุณจนกว่าคุณจะประสบความสำเร็จ

เป็นประโยชน์สูงสุดของที่ปรึกษา ของคุณ ที่จะช่วยให้คุณประสบความสำเร็จ ดังนั้นจงเต็มใจฟังพวกเขาและเรียนรู้ระบบ

ที่สำคัญไม่แพ้กัน การเป็นที่ปรึกษาที่ดีเมื่อถึงเวลาก็คือเป็นสิ่งสำคัญยิ่ง เมื่อคุณรับคนเข้ามาทำงานในองค์กร จงสนับสนุนและสอนพวกเขาให้เป็นนักการตลาดเครือข่ายที่ประสบความสำเร็จ การสร้างความสัมพันธ์ในระยะยาวคือหนทางที่จะทำให้คุณประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจเครือข่าย

เหตุใดนักการตลาดเครือข่ายที่เก่งทุกคนจึงต้องการผู้แนะนำ?

ไม่ว่าคุณจะทำเพียงเริ่มต้นหรือกำลังจะกลายเป็นที่ปรึกษาเอง นี่ก็คือเหตุผลที่การเป็นที่ปรึกษาจึงมีความสำคัญ: โฟกัสและความชัดเจน: เรียนรู้วิธีการกำหนดเป้าหมาย กำหนดโปรไฟล์ลูกค้า และหลีกเลี่ยงข้อผิดพลาดทั่วไป

กลยุทธ์ที่ผ่านการทดสอบแล้ว: ที่ปรึกษาที่ดีจะสอนสิ่งที่ได้ผลจริง เช่น สคริปต์ ช่องทางการขาย การติดตามผล การสนับสนุนทางอารมณ์: การเป็นผู้ประกอบการอาจทำให้รู้สึกโดดเดี่ยว การมีที่ปรึกษาจะช่วยให้คุณมีแรงบันดาลใจการสร้างแบบจำลองความเป็น

ผู้นำ: สังเกตว่าพนักงานที่อยู่เหนือคุณเป็นผู้นำอย่างไร จากนั้น
 เลียนแบบพฤติกรรมนั้นกับพนักงานใหม่ของคุณ
 การถ่ายทอดความรู้: จากกฎการปฏิบัติตามข้อกำหนดไปจนถึงกลยุทธ์
 การสร้างทีม ที่ปรึกษาจะช่วยให้คุณขยายขนาดได้อย่างมีประสิทธิภาพ
 Affiliate vs. Direct vs. MLM: การเปรียบเทียบรูปแบบธุรกิจ
 ความแตกต่างระหว่างกลยุทธ์ยอดนิยมทั้งสามนี้คืออะไร?

เกณฑ์	การตลาดแบบ พันธมิตร	การตลาดแบบตรง	เอ็มแอลเอ็ม
โครงสร้างรายได้	ค่าคอมมิชชั่นการ อ้างอิง	ค่าคอมมิชชั่นการขาย ตรง	ค่าคอมมิชชั่นการขาย ตรงและดาวไลน์
ต้องการรับสมัคร พนักงานใหม่?	เลขที่	เลขที่	ใช่
ความต้องการสินค้า คงคลัง	ไม่มี (ลิงค์ดิจิทัล)	ใช่ครับ ปกติสต็อก สินค้าอยู่ที่บ้านครับ	ใช่ อาจต้องใช้ชุด เริ่มต้น
จัดให้มีการ ฝึกอบรม	จำกัด	การฝึกอบรมผลิตภัณฑ์ และการขายขั้นพื้นฐาน	การให้คำปรึกษาและ การฝึกอบรมทางธุรกิจ อย่างครอบคลุม
ข้อกังวลทาง กฎหมาย	ความเสี่ยงด้าน กฎระเบียบต่ำ	ต่ำถึงปานกลาง; เรื่อง ของความรับผิดชอบ ผลิตภัณฑ์	ปานกลาง; ต้องปฏิบัติ ตามกฎหมาย MLM และ FTC

การเปรียบเทียบนี้ช่วยชี้แจงว่าแต่ละโมเดลเหมาะสมกับสเปกตรัม
การตลาดเครือข่ายอย่างไร

ข้อควรพิจารณาทางกฎหมายและสัญญาณเดือน (เลนส์ FTC)
ก่อนเข้าร่วม ควรทราบกฎเกณฑ์ การอยู่ฝ่ายที่ถูกต้องตามกฎระเบียบ
เป็นสิ่งสำคัญ โปรดคำนึงถึงสิ่งเหล่านี้:

รายได้จากการขายปลีกเป็นอันดับแรก: MLM ที่ถูกกฎหมายสร้าง
รายได้จากการขายผลิตภัณฑ์ ไม่ใช่จากจำนวนพนักงาน
การเปิดเผยรายได้: คุณควรเห็นรายได้ที่แท้จริงโดยเฉลี่ย ไม่ใช่แค่
รายได้ที่ผิดปกติเท่านั้น

นโยบายการคืนสินค้า: แนวทางของ FTC กำหนดให้มีนโยบายการซื้อ
คืนที่สมเหตุสมผล

ไม่มีการจ่ายเงินเพื่อเล่น: หากคุณต้องจ่ายค่าธรรมเนียมจำนวนมาก
เพียงเพื่อเข้าร่วม นั่นอาจเป็นการหลอกลวง

การสรรหาบุคลากรมากเกินไป: การฝึกอบรมเกี่ยวกับวิธีการสรรหา
บุคลากรมากกว่าวิธีการขายหรือไม่? นั่นเป็นสัญญาณเตือนภัย
ประวัติการกำกับดูแล: Google "[ชื่อบริษัท] การร้องเรียน FTC" หรือ
ตรวจสอบรายการ SEC/BBB

ปกป้องตัวคุณเองและเครือข่ายของคุณ หมั่นตรวจสอบอย่างรอบคอบ
อยู่เสมอ

Cr: โดย Derek Doering / 23 มิถุนายน 2025+//learn.g2.com/network-marketing

บทที่ 3 กุญแจไขความลับสู่มหาเศรษฐี

(The key to becoming a millionaire)

เวลาไปสนับสนุนหรือชักชวนคนองค์ใหญ่ๆ ให้พูดทำงานอง
ว่า“รถไฟขบวนต่างๆ นั้น

มีคนนั่งเต็มต้องเบียดต้องห้อยโหน”เวลาทำกิจกรรมต่างๆ ก็
ต้องแกร่งและต้องแย่งชิงกันเสมอ

บัญญัติ 5 ประการสู่ความสำเร็จในโลกธุรกิจ

ทำไมธุรกิจเครือข่ายหรือMLMจึงเป็นทางเลือกที่ต้องทำเพราะ
โอกาสทองของชีวิตการทำงานก็เหมือน ๆ กับนาฬิกาของการตัดสินใจ
ซื้อสินค้าราคา และโปรโมชั่นพิเศษอันใดก็ฉนั้น ดร.พอล เกตตี้ ได้
กล่าวถึงบัญญัติ 5 ประการสู่ความสำเร็จในโลกธุรกิจ ไว้ดังนี้คือ

- 1.ทำธุรกิจของตนเอง
- 2.ขายผลิตภัณฑ์/บริการที่ตลาดต้องการ
- 3.เสนอบริการดีกว่าคู่แข่ง
- 4.ให้รางวัลผู้ที่มีผลงาน
- 5.สร้างความสำเร็จโดยอาศัยผู้อื่นช่วยทำให้เราได้ประสบ

ความสำเร็จ

ไขความลับสู่มหาเศรษฐีในอาณาจักรเครือข่าย

สิ่งที่ควรพิจารณาในการไขความลับสู่มหาเศรษฐี(Let out a secret to the multimillionaire)ซึ่งผู้พูด ผู้นำหรือวิทยากรควรที่จะกล่าวถึงที่ทำให้ธุรกิจนี้เป็นทางเลือกที่ต้องทำ ไม่ใช่แค่ต้องลองเท่านั้น เพราะเสน่ห์ของงานนี้ที่ควรจะต้องเลือกก็คือ

- 1.มีจังหวะเวลาที่เหมาะสม(Time is good)
- 2.มีสินค้า บริษัท แผนการตลาดที่ดี(goods , company , market conspiracy)
- 3.มีทีมงานที่ดี(The team is good)
- 4.ระบบรองรับที่ดี(Systematically support that good)
- 5.มีการส่งเสริมการตลาดอย่างต่อเนื่องที่ดี(Encourage the marketing continuously)
- 6.สังคมยอมรับได้ทั่วโลก(Announce get the worldwide)
- 7.นำเสนอได้ทั้งออฟไลน์และออนไลน์ (Can announce both of arrive at and be on line)
- 8.ให้ผลตอบแทนตลอดเวลา (Pay the reward all the time)
- 9.สามารถสนับสนุนได้ทั่วโลกได้ทุกๆค่าย (Support get the worldwide)
- 10.มุ่งมั่นกระทำอย่างต่อเนื่อง(Be engrossed in do continuously)

ลักษณะธุรกิจเครือข่ายขายตรง

ตามบัญญัติที่กล่าวข้างต้น ไขความลับสู่มหาเศรษฐีในอาณาจักรเครือข่าย คราวนี้เราหันมาดูลักษณะของธุรกิจเครือข่ายขายตรงที่สอดคล้องกับวิถีชีวิตของคนส่วนใหญ่ก็คือ

1. เราเป็นเจ้าของกิจการ เป็นเจ้านายตัวเอง
2. มีรายได้ทันที ไม่มีขีดจำกัด ต่อเนื่อง
3. รายได้สูงไม่ขัดแย้งกับงานประจำ
4. มีอิสรภาพ ช่วยเหลือคนได้
5. อยู่ในสังคมที่คอยช่วยเหลือกัน
6. ใช้เงินทุนน้อย ไม่ต้องอาศัยทำเล
7. ไม่จำเป็นต้องมีประสบการณ์ หรือพูดเก่ง
8. มีเวลา มีโอกาสเดินทางท่องเที่ยว
9. ได้พัฒนาตนเองตลอดเวลา
10. ทำ 1-5 ปี มีรายได้ตลอดชีวิตเป็นมรดก

ความคิดที่แตกต่างระหว่างคนจนกับคนรวย

นิตยสาร Lisa ได้กล่าวถึงความคิดที่แตกต่างระหว่างคนจนกับคนรวยไว้ 17 ข้อคิดจากหนังสือ ไขความลับสมองเงินล้าน เพื่อให้ท่านผู้อ่านเลือกที่จะกระทำหรือแสดงออกทางพฤติกรรมในการดำเนินชีวิต เพื่อแสวงหาความสำเร็จในด้านต่าง ซึ่งมีความเชื่อกับความคิดที่แตกต่างกันดังนี้

1. คนรวยเชื่อว่า "ฉันควบคุมชะตาชีวิตของตัวเอง" คนจนเชื่อว่า "ฉันถูกลิขิตให้เป็นอย่างนี้"
2. คนรวยเล่นเกมการเงินเพื่อที่จะเอาชนะ คนจนเล่นเกมการเงินเพื่อไม่ให้แพ้
3. คนรวยทุ่มเทเพื่อความรวย คนจนแค่อยากรวย
4. คนรวยคิดการใหญ่ คนจนคิดการเล็ก
5. คนรวยมุ่งความสนใจไปที่โอกาส คนจนมุ่งความสนใจไปที่อุปสรรค
6. คนรวยชื่นชมผู้ร่ำรวยและประสบความสำเร็จคนอื่นๆ คนจนชิงชังผู้ร่ำรวยและประสบความสำเร็จ
7. คนรวยคบหาสมาคมกับคนที่มองโลกในแง่ดีและประสบความสำเร็จ คนจนขลุกอยู่กับคนที่มองโลกในแง่ร้าย หรือไม่ประสบความสำเร็จ
8. คนรวยเต็มใจโปรโมทตัวเองและคุณค่าตนเอง คนจนมองการขายและโปรโมชันในแง่ลบ

9. คนรวมมองปัญหาเป็นเรื่องเล็ก คนจนมองปัญหาเป็นเรื่องใหญ่
10. คนรวยเป็นผู้รับที่ยอดเยี่ยม คนจนเป็นผู้รับที่ยอดแย่
11. คนรวยเลือกที่จะได้รับเงินตามผลงาน คนจนเลือกที่จะได้รับเงินตามระยะเวลาที่ทำงาน
12. คนรวยเลือก "ทั้งสองทาง" คนจนเลือก "ทางใดทางหนึ่ง"
13. คนรวยสนใจมูลค่าทรัพย์สิน คนจนสนใจแต่รายได้จากการทำงาน
14. คนรวยเก่งเรื่องการบริหารเงิน คนจนเก่งเรื่องการบริหารเงินแบบผิดๆ
15. คนรวยให้เงินทำงานหนักเพื่อตัวเอง คนจนทำงานหนักเพื่อให้ได้เงิน
16. คนรวยมุ่งไปข้างหน้าแม้จะหวาดกลัว คนจนปล่อยให้ความกลัวหยุดยั้งตนเอง
17. คนรวยเรียนรู้และเติบโตอยู่ตลอดเวลา คนจนคิดว่าตัวเองรู้ดีอยู่แล้ว

จะเห็นได้ว่าคนรายนั้นจะพยายามเติบโตตลอดเวลา ขณะที่คนจนนั้นจมปลักอยู่กับเงิน หากคิดถึงแต่เรื่องเงินๆ ทองๆ ถ้าไรขาดทุน ยังไงก็ไม่วันรวยแต่กลับกันหากคิดที่จะเติบโตและก้าวไปข้างหน้าเงินทองจะไหลมาเทมาหาเราเอง