

ขายตรง อย่างคนฉลาด

ดูแผนให้ออก ดูคนให้เป็น ดูเงินให้เหลือ



Mr. Money

ขายตรงอย่างคนฉลาด

เขียน: Mr.Money

ISBN (e-book) 978-616-312-611-5

พิมพ์ครั้งที่ 1 พฤษภาคม 2569

ราคา 119 บาท

ภาพและข้อเขียนในหนังสือเล่มนี้ สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติ
(ฉบับเพิ่มเติม) พ.ศ. 2558

© Lemon Book. All rights reserved.

บรรณาธิการบริหาร กวิยา เนาวประทีป
ออกแบบรูปเล่ม Lemon Book

LEMON 

จัดทำโดย

สำนักพิมพ์เลมอน ในเครือบริษัท แฮปปี้ บานานา จำกัด

เลขที่ 45 ซอยจรัญสนิทวงศ์ 40 ถนนจรัญสนิทวงศ์

แขวงบางยี่ขัน เขตบางพลัด กรุงเทพฯ 10700

โทรศัพท์ 0-2433-7755 โทรสาร 0-2433-7703

จัดจำหน่ายในรูปแบบสิ่งพิมพ์อิเล็กทรอนิกส์โดย

บริษัท เกรทมีเดีย เอเจนซี จำกัด

เลขที่ 85 ซอยบรมราชชนนี 75 แขวงบางระมาด

เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ 10170

โทรศัพท์ : 0-2433-7755 โทรสาร : 0-2433-7703

คำนำ

คำว่า “ขายตรง” สำหรับหลายคนอาจชวนให้ขมคอหน่อยๆ บางคนกลัวโดนหลอก บางคนกลัวโดนล่อซื้อคอร์ส บางคนกลัวเพื่อนชวนเข้ากลุ่มไลน์ปริศนาแล้วต้องนั่งฟังฟรีเซนต์สองชั่วโมง และบางคน...เคยเจ็บมาก่อนจนสาบานว่า “ฉันจะไม่ยุ่งกับอะไรแบบนี้อีกแล้ว!”

แต่ถ้าเรามองให้ดี ความจริงคือ — **ขายตรงไม่ใช่ตัวร้าย** สิ่งที่ทำให้คนเจ็บ คือ **ข้อมูลที่ไม่ครบ การตลาดที่ดูง่ายเกินจริง และความฝันที่ถูกปั้นจนฟุ้งเกินเหตุ**

หนังสือเล่มนี้เกิดขึ้นจากความตั้งใจเพียงอย่างเดียว คือ ให้คนธรรมดาอย่างเรา “รู้ทัน” เกมการตลาดที่ซับซ้อน ไม่ใช่เพื่อให้คุณทำขายตรงทุกคน แต่เพื่อให้คุณ**ไม่โดนใครพันหัว** และถ้าจะทำ... ก็ทำแบบ**มือโปรที่มีศักดิ์ศรี มีข้อมูล และมีเงินเหลือกลับบ้าน**

ในยุคที่แผนการตลาดทำสวยกว่ากราฟิกบริษัทใหญ่ ที่หลายคนเอาไฟฝันมาหลอกตัวเองว่า “เดือนหน้าเราจะรวย” ในยุคที่บางบริษัทขายคอร์สแพงกว่าสินค้าจริง และบางคนเร่งทำยอดขายหนี้บ้านเพราะอยากเลื่อนตำแหน่งไวๆ มันถึงเวลาแล้วที่เราต้อง “ฉลาดกว่าเดิม”

หนังสือเล่มนี้จะพาคุณ

ดูแผนให้ออก — รู้ว่าแผนดี แผนหลอก แผนที่สร้างรายได้
จริงต่างกันอย่างไร

ดูคนให้เป็น — แยกให้ออกว่าใครจริงใจ ใครขายฝัน ใครชวน
เพราะหวังตัวคุณ หรือหวังคะแนน

ดูเงินให้เหลือ — ทำขายตรงแบบที่คุณได้ประโยชน์ด้วย ไม่ใช่
แบบที่บริษัทได้อยู่ฝ่ายเดียว

ทั้งหมดนี้เขียนขึ้นจากประสบการณ์จริง เสี่ยงจากคนในวงการ
ตัวอย่างชีวิตจริงที่เคยล้ม เคยพลาด เคยเจ็บ และเคยลุกขึ้นมาใหม่
พร้อมวิธีคิดที่ทำให้คุณทำอาชีพนี้ได้อย่าง “ไม่ทำร้ายใคร และไม่ให้
ใครมาทำร้ายคุณ”

ไม่ว่าคุณจะเป็นมือใหม่ มือเก่า หรือแค่คนที่อยาก “อ่านให้รู้
ไว้ก่อน” ผมหวังว่าหนังสือเล่มนี้จะเป็นเหมือนแว่นกันแดดดีๆ หนึ่ง
อัน ช่วยกันแสงจ้าเกินจริง และช่วยให้คุณมองเห็นทุกอย่างชัดขึ้น

เพราะสุดท้ายแล้ว...ขายตรงอย่างคนฉลาด ไม่ใช่เรื่องของ
ดวง แต่คือเรื่องของสมองและข้อมูล และตอนนี้ คุณกำลังถือ
ข้อมูลนั้นอยู่ในมือแล้ว

ขอให้สนุกกับการอ่าน

และขอให้คุณเป็นคนที่ฉลาดที่สุดในห้องประชุมครั้งหน้า :)

ด้วยความหวังและความเข้าใจ

Mr. Money

สารบัญ

PART 1: แยกให้ออก! ชายตรงถูกกฎหมาย vs แชรส์ลูกโซ่ 12

บทที่ 1: แชรส์ลูกโซ่ยุคใหม่ฉลาดขึ้น คุณต้องฉลาดกว่า 13

- ลักษณะต้องสงสัย 7 ข้อ
- เช็กรายๆ ว่า “บริษัทนี้ขายสินค้า หรือขายความหวัง?”
- คีย์เวิร์ดที่ได้ยินแล้วควรวิ่งหนี

บทที่ 2: ชายตรงแบบถูกกฎหมายคืออะไร? 20

- กฎหมายคุ้มครองผู้บริโภคที่เกี่ยวข้อง
- ต้องมีสินค้าแบบไหน?
- ต้องมีความโปร่งใสเรื่องรายได้อย่างไร?

บทที่ 3: วิธีแยก MLM สุจริต vs MLM พิสดาร 27

- รายได้มาจากอะไร?
- มีสินค้าแต่ไม่มีคนซื้อ
- เช็คแผนธุรกิจแบบ 5 นาทีรู้เรื่อง

PART 2: คัดบริษัทที่ปลอดภัย: คู่มือไม่ให้พลาด 34

บทที่ 4: 10 ตัวชี้วัดความน่าเชื่อถือของบริษัทชายตรง 35

- อายุบริษัท
- ใบอนุญาตชายตรงถูกต้อง

- ผ่านการรับรองจาก สคบ. และมีประวัติใสสะอาด
- มีสำนักงานจริง
- ทีมผู้ก่อตั้งดูโปรใหม่
- นโยบายคืนสินค้าแพร์และชัดเจน
- ราคาสินค้าเทียบตลาดต้องสมเหตุสมผล
- สินค้าเคลื่อนไหวจริงในตลาดลูกค้าทั่วไป
- แผนรายได้โปร่งใส ตรวจสอบได้
- บริษัทไม่เร่งรีบกดดัน หรือใช้เทคนิคปั่นอารมณ์

บทที่ 5: สินค้าที่ดีต้องมีอะไรบ้าง? 43

- ของคุณภาพดี แต่ราคาเวอร์
- ไม่มีงานวิจัย ไม่มีส่วนผสมจริง
- เทคนิคดูรีวิวลอม

บทที่ 6: หลักฐานที่ต้องขอทุกครั้งก่อนสมัคร 51

- รายงานผลประกอบการ
- โครงสร้างแผนรายได้
- นโยบายคืนเงิน
- สัญญาเป็นลายลักษณ์อักษร
- “ไปรับรองอะไรบ้างที่บริษัทต้องมี”

PART 3: อ่านแผนการตลาดอย่างคนมีสมอง (ไม่ใช่คนมีฝันอย่างเดียว)	59
บทที่ 7: แผนการตลาด 5 แบบในวงการขายตรง และแต่ละแบบมีผลตรงไหน	60
– Binary (แผนสองขา)	
– Unilevel (แผนกว้างได้ไม่จำกัด)	
– Hybrid (ผสมหลายแผนเข้าด้วยกัน)	
– Breakaway (แผนแตกสาย)	
– Stairstep (แผนขั้นบันได)	
บทที่ 8: “รายได้จริง” vs “รายได้บนสไลด์” แยกยังไง?	68
– คำพูดที่ทำให้คนหลงเชื่อ	
– วิธีดูตัวเลขรายได้จริงในบริษัท	
– หลักคิด: ถ้าต้องจ่ายเงินซื้อของกองเป็นภูเขา แผนนั้นไม่ใช่ทางเลือกที่ดี	
บทที่ 9: คำชวนกำไรแบบง่าย ๆ ก่อนตัดสินใจ	75
– กำไรต่อชิ้น	
– ต้นทุนเวลา	

- การหาคนใหม่ยากแค่ไหน
- จุดคุ้มทุน
- ตัวอย่างการคำนวณแบบตลกๆ แต่ได้สติ

PART 4: ไมโดนพื้นหัว ไมโดนล่อซื้อคอร์ส 83

บทที่ 10: 7 วิธีดูว่า “คอร์สนี้จะดูตเงินคุณมากกว่าให้ความรู้คุณ” 84

- คอร์สราคาเกินสินค้า
- คอร์สที่ต้องซื้อเพื่อเลื่อนตำแหน่ง
- บังคับซื้อคอร์สเพื่อรักษายศ
- ใช้คำพูดเร้าอารมณ์เกินจริง
- ล้วงกระเป๋าแบบเนียนๆ
- คอร์สที่ให้แรงบันดาลใจมากกว่าเนื้อหา
- คอร์สที่ออกแบบมาเพื่อขายคอร์สถัดไป

บทที่ 11: เทคนิคป้องกันโดนพื้นหัวค่า Starter Kit 91

- Starter Kit ที่ดีควรมีอะไร
- ทำไมบางบริษัทถึงขายแพงมาก?

- วิธีคุยกับคนชวนแบบไม่เสียมารยาท แต่ไม่เสียเงินเกินเหตุ

**บทที่ 12: “ถ้าคุณไม่ใช่สายปั่น ไม่ใช่สายขาย” — อาชีพนี้
เหมาะกับคุณไหม? 98**

- แบบทดสอบบุคลิก: คุณเหมาะกับขายตรงแค่ไหน?
- ข้อเท็จจริงที่ต้องรู้ก่อนเริ่ม
- วิธีรู้ว่าตัวเองเหมาะหรือไม่ ควรถอยหรือควรลุย

PART 5: เริ่มแบบคนฉลาด ทำแบบคนโพร 105

**บทที่ 13: วิธีเริ่มต้นทำขายตรงแบบประหยัด ไม่เปย์
จนบ้านแตก 106**

- เริ่มจากสินค้าที่ตัวเองต้องใช้
- ตั้งงบเดือนแรกไม่เกิน XX บาท
- วิธีไม่หลงไปกับโปรโมชันที่ดีแต่ทำร้ายเงินในบัญชี

บทที่ 14: วิธีสร้างรายได้จริงแบบไม่หลอกคนอื่น 114

- ขายจริง ใช้จริง รีวิวจริง
- ไม่ปั่น ไม่โกง ไม่หลอกใคร
- เทคนิคการขายที่ไม่เหมือนตัวแทนรุ่นพี่ยุค 2005

บทที่ 15: สร้างทีมแบบไม่ทำลายมนุษยชนอื่น **122**

- วิธีสอนทีมแบบมีจรรยาบรรณ
- การประชุมแบบไม่ล้าสมอง
- วิธีดูแลทีมให้รู้สึกว่ “อยู่แล้วชีวิตดีขึ้นจริง”

**บทสรุป: ทำขายตรงอย่างคนฉลาด คือทำแบบที่ “ไม่โกงใคร
และไม่ให้ใครโกงเรา”** **130**

- หลักคิดที่ต้องมี ก่อนจะเดินต่อในวงการขายตรง
- เช็คลิสต์ 15 ข้อก่อนสมัครจริง

PART 1:

แยกให้ออก! ขายตรงถูกกฎหมาย vs แชร์ลูกโซ่

บทที่ 1:

แชร์ลูกโซ่ยุคใหม่ฉลาดขึ้น คุณต้องฉลาดกว่า

ต้องยอมรับกันตรงๆ ก่อนว่า “แชร์ลูกโซ่” ในยุคนี้ไม่เหมือนสมัยก่อนแล้ว สมัยก่อนบางเจ้าเปิดโต๊ะพับนั่งเก็บเงินหน้าหมู่บ้าน รีเทิร์นสัญญาที่มีแค่แผ่นกระดาษซีดๆ ไม่มีโลโก้บริษัทด้วยซ้ำ แต่ทุกวันนี้แชร์ลูกโซ่ฉลาดขึ้น เนียนขึ้น พุดเพราะขึ้น และมีการตลาดที่เก่งกว่าบริษัทใหญ่ๆ บางทีด้วยซ้ำ ซึ่งก็แปลได้ว่า...ถ้าคุณยังใช้ความรู้สึกในการตัดสินใจ คุณก็อาจตกหลุมแบบไม่รู้ตัวได้ง่ายมาก

ข่าวดีคือ การเช็คว่าอะไร “น่าเชื่อถือ” หรือ “น่ากลัว” ไม่ได้ยากอย่างที่คิด ขอแค่รู้สัญญาณเตือนให้ทัน แล้วคุณจะไม่โดนพันหัวง่ายๆ เลย