สรุปองค์ความรู้ กฎหมายและกลยุทธ์การตลาดขายตรง
วันที่ 23 มีนาคม 2560
วิทยากร ทีมสมาคมการขายตรงทรง
เวลา 13.00 – 17.00 น.

สมาคมขายตรงมีมา 24 ปี การขายตรงมีมากกว่า 120 ปี ไม่ว่าภาวะวิกฤตแย่แค่ไหนธุรกิจขายตรงก็ยังอยู่ได้ เพราะมีคนที่ขัดสนต้องการหารายได้จะมากขึ้นเข้ามาทำเป็นธุรกิจมากขึ้น ภาพลักษณ์ของขายตรงจริง ๆ เป็นธุรกิจที่ดีแต่คนที่ไม่รู้จริงจะมองมันหลอกลวง ยัดเยียด บังคับขายกินรายหัว มีแค่สินค้าบังหน้าแต่จริง ๆ ไม่ใช่ ในอดีต ขายตรง Direst Siding มารับลูกค้าไปเดินขายที่บ้านที่บ้านลูกค้า แต่ปุจจุบันมีช่องทางการขายมากขึ้น เป็นธุรกิจเครือข่าย แบบหลายชั้น เชิญชวนคนมาร่วมอยู่ในองค์กรเดียวกันเป็น MLM ในสมาคมขายตรงมีสามสิบกว่าบริษัทสร้างมูลค่าตลาดรวม 7 หมื่นล้านบาท เยาวชนสมัยใหม่เริ่มอยากมีธุรกิจเป็นผู้ประกอบการ ทัศนคติเชิงบวกในการอยากเป็นเจ้าของธุรกิจ 77% เด็กยุคใหม่มีไลท์สไตเป็นของตนเองไม่ติดแบรนด์ อะไรที่ใช่คือ เขา

ธุรกิจขายตรงคือธุรกิจแห่งอนาคต มีเครือข่ายที่ไหนธุรกิจเกิด สินค้าขายตรงไม่ได้เอาเงินคนมาทีหลังไปจ่ายให้คนขาย เริ่มจากการใช้ดีแล้บอกต่อ รูปแบบธุรกิจขายตรง มี 2 แบบ คือ 1.ชั้นเดียว 2. หลายชั้น

ธุรกิจขายตรง คือ การกระจายสินค้าสู่ผู้บริโภค โดยนักขายอิสระ หัวใจสำคัญจึงอยู่ที่ความต้องการของบริษัทที่จะผลิตแดละจำหน่ายสินค้าที่ดี ยุติธรรมต่อผู้บริโภค ราคาสมเหตุสมผล คุณภาพดี ผู้บริโภคจะวัดความพอใจและซื้อซ้ำต่อไปเรื่อยๆ นักขายมีรายได้ที่ดีและยั่งยืน มีความสุข และความพึงพอใจที่จะทำงานกับบริษัท สิ่ง

ที่โดดเด่นของขายตรง คือ สายสัมพันธ์ที่เริ่มต้นตั้งแต่แรก Rotation มีสินค้าที่ราคาเหมาะสมสินค้าขายตรงจะมีการรับประกันความพึงพอใจ พนักงานขายมักจะมีการดูแลลูกค้าที่มากกว่าค้าปลีกทั่วไป ยุคใหม่ผู้บริโภคสนใจรายละเอียดสินค้ามากกว่า อดีตเน้นสร้างแบรนด์ เน้นคุณภาพสินค้า ต่อมาใช้สื่อออนไลน์ มากขึ้น