

การวิจัยครั้งนี้เป็นการศึกษา กลยุทธ์สู่ความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจขายตรงแบบหลายชั้น ของบริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด กรุงเทพมหานคร โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อศึกษาปัจจัยสำคัญในองค์ประกอบกลยุทธ์ที่มีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จ เพื่อศึกษา จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค ในการพัฒนาองค์กร และเพื่อกำหนดกลยุทธ์สู่ความสำเร็จของผู้ประกอบการธุรกิจขายตรง แบบหลายชั้น ที่เริ่มเข้ามาประกอบธุรกิจขายตรง แบบหลายชั้น ให้ประสบความสำเร็จในอาชีพ ของ บริษัท แอมเวย์ (ประเทศไทย) จำกัด ใน กรุงเทพมหานคร โดยใช้แบบสอบถามกับกลุ่มตัวอย่างมี 385 ชุด นำมาวิเคราะห์ด้วยโปรแกรมสำเร็จรูปเพื่อการวิจัยทางสังคมศาสตร์ และแบบสัมภาษณ์เจาะลึก 5 ชุด โดยการสังเคราะห์เนื้อหาด้วยการวิเคราะห์สภาพแวดล้อมที่เกิดขึ้น โดยใช้การวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส และข้อจำกัด SWOT (SWOT Analysis) และนำข้อมูลที่ได้มากำหนดกลยุทธ์ทางเลือก โดยการใช้เมทริกซ์ TOWS (TOWS matrix)

ผลการศึกษาปัจจัยสำคัญในองค์ประกอบกลยุทธ์ที่มีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จ พบว่า ปัจจัยในองค์ประกอบที่สำคัญที่สุด และมีความสัมพันธ์ต่อความสำเร็จ คือ วิธีการปฏิบัติงาน ซึ่งเมื่อนำมาพิจารณาจะเห็นได้ว่า กระบวนการขายที่สำคัญนั้น ผู้ประกอบการต้องใช้ผลิตภัณฑ์ที่ขายก่อนเสมอ เพื่อสร้างความมั่นใจในตัวผลิตภัณฑ์ และต้องทำการติดตามให้บริการผู้บริโภคเพื่อสร้างความประทับใจในการบริการที่ดี จากนั้นก็เป็นการสร้างทีมขาย โดยส่วนใหญ่คิดว่าควรมีศูนย์ประชุมฝึกอบรมนักธุรกิจอิสระ(ABO)เป็นของตนเอง รองลงมา จะเป็นการรับรู้ ซึ่งการรับรู้ที่สำคัญจะเกี่ยวกับคุณลักษณะของผู้ประกอบการ ซึ่งต้องมีความซื่อสัตย์ต่อผู้บริโภค และเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ การรับรู้ที่สำคัญรองลงมาเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ ซึ่งควรควรศึกษาหาความรู้ในเรื่องความ

ปลอดภัยของผลิตภัณฑ์ที่มีผลต่อร่างกาย และให้ความสำคัญในความประหยัดของผลิตภัณฑ์ สุดท้ายจะเป็นการแก้ปัญหาในการปฏิบัติงาน โดยส่วนใหญ่ปัญหาจะเกิดจากผู้บริโภคไม่มีความรู้ความเข้าใจ จึงจะแก้ปัญหาโดย สรุปข้อดี-ข้อเสีย และประโยชน์ของผลิตภัณฑ์ให้ผู้บริโภคเสมอ และโดยการทดสอบคุณภาพผลิตภัณฑ์ให้ผู้บริโภค เพื่อสร้างความมั่นใจในผลิตภัณฑ์

ผลจากการวิเคราะห์ จุดแข็ง จุดอ่อน โอกาส อุปสรรค นำมา กำหนดกลยุทธ์ดังนี้

1. การใช้ระบบสื่อสารให้เป็นประโยชน์ คือ โทรศัพท์ และอินเทอร์เน็ต เป็นสื่อในการให้ข้อมูลต่างๆ
2. ผู้ประกอบการต้องฝึกนำเสนอขายผลิตภัณฑ์ สาธิตวิธีการใช้ผลิตภัณฑ์ และอธิบายแผนการตลาดให้กับผู้บริโภครายใหม่
3. อธิบายรูปแบบของธุรกิจที่ถูกต้องให้ กับบุคคลภายในครอบครัว
4. แนะนำโอกาสธุรกิจให้กับผู้บริโภคสม่ำเสมอ ไม่ว่าจะเป็นคนที่รู้จัก หรือไม่รู้จัก
5. ทำการฝึกอบรม หรือจัดประชุมทีมงานอย่างมีประสิทธิภาพ โดยนำผู้ที่ประสบความสำเร็จมาฝึกอบรม
6. แนะนำให้ผู้สนใจเข้างานที่บริษัททำการจัดการประชุม เพื่อชี้แจงในแนวทางการดำเนินธุรกิจให้กับผู้ที่มีความสนใจในการทำธุรกิจแอมเวย์ และจุดเด่นของบริษัท
7. ต้องทำงานเป็นทีมร่วมกับออฟไลน์ และทีมงานในองค์กรธุรกิจ
8. ต้องทำการจัดส่งผลิตภัณฑ์ให้กับผู้บริโภคอย่างมีประสิทธิภาพ
9. สร้างรูปแบบการนำเสนอรูปแบบการดำเนินธุรกิจให้กับดาวไลน์ และผู้บริโภค เพื่อเป็นการประชาสัมพันธ์ และสร้างแรงจูงใจให้มีมากขึ้น

The research is a study on the successful strategy for entrepreneur to invest in Direct Selling Business “ Multi Level Marketing ” of the Amway ( Thailand ) company limited in Bangkok by have the objective for studying the essential factors there in the strategy components wherewith haring the relationship to successful in order to study Strengths Weaknesses Opportunities and Threats in organization development and in order to stipulate the strategy for Multi stages Dissect sale Business to meet their professional achievement of Amway ( Thailand ) company limited here in Bangkok metropolis metropolitan city; by using the questionnaire and the sample have 385 the group they were being analyzed by processed programming to research for social science and interview delve into 5 the group of questionnaire forms of deeply specific ; by using the strengths Weaknesses opportunities and Threats analysis (SWOT Analysis) and the data were being taken to stipulate the choice of strategy by using the matrix TOWS (TOWS Matrix )

The consequence of essence factors study there in the strategy complements wherewith having the relation to successful the performance techniques which were taken into consideration they would be seen that the important sale procedure is that the entrepreneur must always use before sells product in order to make assurance there in the product and must the consumer be fallowed given the following services a consumer for impression of good service that being give from that point there fore the sale team is being created mainly think supposed

freelance business training convention center (ABO) be of oneself ; secondary the acknowledgement which the important acknowledgement will be concerned with the entrepreneurs qualification which must be honesty to the consumer and trust in the product , The important of acknowledgement concerning with product wherewith must be studied on the knowledge and learned about the products safely that will effect the body and giving the importance of products economy ; lastly is to remedy the performance work problems mainly of the problems were caused from the consumers which were nervous having the knowledge not understanding . So there fore the problems resolving could be done by making the conclusion on the merit and disadvantages and usefulness of the product always to the consumers and by testing the products qualities and showing to them in order to create the assurance in the products.

The consequence from the analysis on Strength Weakness Opportunities and Threats could be brought for strategy stipulation a fellows.

1. Make the use of system communication id est telephone, internet as the media for giving the in formations.

2. The entrepreneur must be trained on product sale presenting and showing them how to use the product and explain the marketing plan to the new consumers.

3. Explain to the family's members about the correct form of the business.

4. Always and often introduce to the consumers about the business opportunities and no matter whether or not acquaintance or non acquaintance.

5. Effectiveness meeting and training for the team work by bringing the experience and successful person to be their trainer.

6. Introducing to the person who interest to join the work with the company to come for the meeting in order to explain the way of the business dealing to the in interested person who like to be in amway business and company prominent point.

7. Must be the team work and cooperate with the upline and with the business organization team work.

8. The products must be delivered he consumer with efficiently.

9. Create the form of business presenting to downline and consumer in or to make the public relation and create more motivation interest.