

บทที่ ๑๐

กรณีศึกษาบริษัท โอท็อป เนทเวอร์ค เวิลด์ไวด์จำกัด นำมั่งคุด XANSIAM

๑๐.๑ จุดเริ่มต้นการก่อตั้งบริษัท OTOP Network Worldwide

ในสมัยที่อดีตนายกรัฐมนตรีพ.ต.ท. ทักษิณ ชินวัตร บริหารประเทศนั้นได้มีนโยบายด้านการพัฒนาชุมชนที่สำคัญคือ การส่งเสริมสินค้าชุมชนในชื่อ “หนึ่งตำบล หนึ่งผลิตภัณฑ์” หรือเรียกกันติดปากว่า “สินค้า OTOP” โดยมีหน่วยงานราชการในหลายกระทรวงที่รับนโยบายมาผลักดันให้มีการดำเนินในหลายพื้นที่อย่างต่อเนื่อง ทำให้มีผลิตภัณฑ์จากชุมชนเกิดขึ้นจำนวนมาก บริษัทโอท็อปเน็ตเวอร์ค เวิลด์ไวด์ จำกัด (OTOP Network Worldwide Co. Ltd.) เป็นบริษัทธุรกิจเอกชนที่ก่อตั้งขึ้นเพื่อทำการตลาดสินค้าจากโครงการดังกล่าว ซึ่งเป็นการสนับสนุนนโยบายของรัฐบาลที่ให้กลุ่มองค์กรในท้องถิ่นได้พัฒนาผลิตภัณฑ์เฉพาะถิ่นที่เคยเลี้ยงดูจากฐานภูมิปัญญาพื้นบ้านที่สั่งสมกันมาจากรุ่นสู่รุ่นจนกลายเป็นผลิตภัณฑ์ที่แพร่หลายไปทั่วประเทศและกำลังขยายสู่ตลาดโลก ด้วยความร่วมมือและผลักดันทั้งจากหน่วยงานภาครัฐและภาคเอกชนที่จะสร้างคามภูมิใจให้กับคนไทยพร้อมทั้งนำรายได้กระจายสู่คนไทยทั่วทุกท้องถิ่น

บริษัทโอท็อปเน็ตเวอร์ค เวิลด์ไวด์ จำกัด เริ่มดำเนินงานด้านการตลาดโดยการคัดเลือกสินค้าจากโครงการ OTOP อย่างจริงจัง มีการจัดการตลาดให้กับสินค้าหลายประเภท ตั้งแต่ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในชีวิตประจำวัน ผลิตภัณฑ์เพื่อความงามและผิวพรรณ ผลิตภัณฑ์เพื่อสุขภาพ อาหารและเครื่องดื่ม ฯลฯ ด้วยระบบการตลาดแบบเครือข่าย และการบริหารจัดการแบบ IT Online ซึ่งเป็นระบบที่ทันสมัยมีประสิทธิภาพและมีแผนการตลาดที่สามารถเข้าถึงได้ทั่วโลก สมาชิกเครือข่ายสามารถทำการตลาดได้อย่างรวดเร็ว ทุกที่ และได้ผลตอบแทนที่คุ้มค่า

บริษัทได้ใช้นโยบายในการประชาสัมพันธ์รณรงค์ถึงความเป็นบริษัทของคนไทย สร้างสรนิยมไทย กินของไทย ใช้ของไทย เงินทองไม่รั่วไหล เศรษฐกิจไทยเจริญ โดยประชาสัมพันธ์ให้คนไทยเข้าร่วมเป็นสมาชิกพลังไทย ผ่านรูปแบบหลัก ๓ รูปแบบ คือ ๑) ผู้บริโภคกินของไทย ใช้สินค้าไทย ช่วยชาติได้ ๒) ผู้นำขายสินค้าอิสระ เป็นนักธุรกิจโอท็อป มีเงินโบนัสตอบแทนทุกสัปดาห์ และ๓) การเป็นศูนย์จำหน่ายสินค้าโอท็อป

๑๐.๒ ภูมิปัญญาเกี่ยวกับมั่งคุด

คนไทยรู้จักการใช้ประโยชน์จากเปลือกมังคุดมาเป็นยารักษาโรคมานานแล้ว เพราะคนไทยสมัยโบราณค้นพบว่าเปลือกมังคุดรสฝาดสมาน จึงนำเปลือกมังคุดมาใช้เป็นยาแก้ท้องเสีย แก้

ห้องรวมเรื่อรัง ถ่ายเป็นมูกเลือด โดยการไ้เปลือกสดหรือเปลือกแห้งฝนกับน้ำรับประทาน หรือจะไ้เปลือกแห้งต้มกับน้ำรับประทานก็ได้ผลเช่นเดียวกัน นอกจากนี้เปลือกมังคุดยังมีสรรพคุณในการสมานแผล ช่วยให้แผลหายเร็ว เช่นไ้รักษาบาดแผลพุพอง แผลเน่าเปื่อย แผลเป็นหนอง โดยการไ้เปลือกมังคุดฝนกับน้ำปูนใสทาบริเวณแผล น้ำดื่มเปลือกมังคุดแห้งต้มน้ำล้างแผลไ้แทนการด้วยน้ำยาล้างแผลหรือด่างทับทิมได้ด้วย สรรพคุณที่โดดเด่นอีกอย่างหนึ่งของเปลือกมังคุดที่มีการไ้กันมาตั้งแต่อดีต ก็คือการไ้เปลือกมังคุดรักษาโรคผิวหนัง เช่น กลากเกลื้อน บรรเทาอาการผดผื่นทั้งในเด็กและผู้ใหญ่ได้เป็นอย่างดี โดยไ้เปลือกมังคุดแห้งต้มน้ำอาบ หรือไ้ใช้น้ำดื่มเปลือกมังคุดทาบริเวณที่มีอาการ

๑๐.๓ การเริ่มต้นทำโครงการทำน้ำมังคุด XANSIAM

หนึ่งในโครงการที่ประสบความสำเร็จอย่างสูงและเป็นที่ยอมรับและรู้จักกันโดยทั่วไปของบริษัทโอท็อปเน็ตเวิร์ค เวิลด์ไวด์ จำกัด คือ โครงการน้ำมังคุดแซนสยาม (Xansiam Project) การเริ่มต้นโครงการผลิตน้ำมังคุด Xansiam ไม่ได้เริ่มต้นจากผลงานของนักวิจัยในประเทศไทย ทั้งๆที่ประเทศไทยมีนักวิทยาศาสตร์ได้ศึกษาวิจัยถึงคุณประโยชน์จากมังคุดว่ามีคุณมากมาย ทั้งเพื่อความงามและเพื่อสุขภาพ อีกทั้งยังมีภูมิปัญญาการใช้มังคุดมาตั้งแต่โบราณจากรุ่นสู่รุ่น แต่งานวิจัยของนักวิจัยในประเทศไทยเหล่านี้ไม่ได้รับการสนับสนุนและนำมาต่อยอดในการพัฒนาเพื่อสานต่อให้เกิดประโยชน์ทางธุรกิจได้ ประกอบกับคนไทยยังขาดความเชื่อถือคนไทยด้วยกันเองตรงข้ามกับชาวต่างชาติที่มีการเข้ามาไ้ประโยชน์จากงานวิจัยของคนไทยไปสานต่อทางธุรกิจ โดยใช้เทคโนโลยีการผลิตและระบบการบริหารจัดการที่ดี รวมทั้งระบบการตลาดที่มีประสิทธิภาพ ส่งผลให้สินค้าที่เป็นของไทยกลับสร้างชื่อ สร้างรายได้อย่างมหาศาลสู่ต่างประเทศ

โครงการน้ำมังคุด Xansiam เริ่มจากกระแสด้านการตลาดในต่างประเทศ ที่มีบริษัทของชาวอเมริกันบริษัทหนึ่งได้นำเข้ามังคุดจากประเทศไทย ไปทำวิจัยและเห็นคุณค่า คุณประโยชน์ และความมหัศจรรย์ที่มีในมังคุด จึงได้เริ่มแปรรูปเป็นน้ำมังคุดส่งขายในอเมริกา บริษัทดังกล่าวดำเนินงานมากกว่า ๕-๖ ปี มีการทำตลาดในอเมริกา แล้วขยายตัวมายังยุโรปและเอเชีย โดยทำรายได้มหาศาล ในปีพ.ศ. ๒๕๕๐ น้ำมังคุดของบริษัทดังกล่าวสามารถทำรายได้ได้ประมาณ หนึ่งพันล้านดอลลาร์ (คิดเป็นเงินไทยประมาณ ๓๓,๐๐๐ ล้านบาท) โดยใช้ผลมังคุดจากไทยในราคาถูก แต่สามารถทำเงินได้จำนวนมากในต่างประเทศ กระแสด้านการตลาดดังกล่าวกระตุ้นให้ผู้บริหารบริษัท OTOP Network Worldwide ในฐานะบริษัทของคนไทย ซึ่งเป็นเจ้าของทั้งภูมิปัญญาและองค์ความรู้ตลอดจนวัตถุดิบไ้ผลิตน้ำมังคุดด้วยโครงการน้ำมังคุด Xansiam

วิสัยทัศน์และพันธกิจของ บริษัทโอท็อปเน็ตเวิร์ค เวิลด์ไวด์ จำกัด

(๑) สร้างเครือข่าย ๑ ล้านสมาชิก ภายใน ๕ ปี

- (๒) สร้างศูนย์จำหน่ายระดับอำเภอและจังหวัดทั่วประเทศให้ได้ ๑,๐๐๐ ศูนย์ภายใน ๕ ปี
- (๓) ขยายเครือข่ายศูนย์จำหน่ายและสาขาศูนย์ต่างประเทศทั่วโลกให้ครบหมดภายใน ๕ ปี
- (๔) สร้างยอดขายโดยพลังไทยนิยมไทยให้ได้ ๑ หมื่นล้านบาทภายใน ๑๐ ปี
- (๕) ต้องเป็นบริษัทแห่งชาติของประเทศไทยโดยจะนำบริษัทเข้าจดทะเบียนหลักทรัพ์ของประเทศไทย และในระยะยาวอาจขยายไปทั่วโลก

๑๐.๔ การดำเนินงานและกิจกรรมของบริษัท

๑๐.๔.๑ การผลิตและแหล่งที่มาวัตถุดิบ

มังคุด (Mangosteen) มีชื่อทางวิทยาศาสตร์ว่า *Garcinia mangostana* Linn. จัดอยู่ในวงศ์ Guttiferae มังคุดได้รับการยกย่องให้เป็น "ราชินีแห่งผลไม้" ในบรรดาผลไม้เขตร้อน ลักษณะภายนอกของผลที่มีกลีบเลี้ยงติดอยู่ที่หัวขั้วของผลคล้ายมงกุฎของพระราชินี ส่วนเนื้อในก็มีสีขาวสะอาด รสชาติอร่อย ขากที่จะหาผลไม้อื่นมาเทียบได้ มังคุดเป็นผลไม้ที่เจริญเติบโตในดินเกือบทุกชนิด แต่ดินที่เหมาะสมและดีควรเป็นดินเหนียวปนทราย มีความอุดมสมบูรณ์สูง พื้นที่ซึ่งเหมาะสมในการปลูกมังคุดควรมีสภาพอากาศร้อนและชุ่มชื้น และมีฝนตกชุกสม่ำเสมอ มังคุดเป็นไม้ยืนต้น ลำต้นตั้งตรงสูง ๑๐ - ๒๕ เมตร ใบสีเขียวเข้ม ทรงพุ่มแน่นกลม ทุกส่วนจะมียางสีเหลือง มีใบเดี่ยวรูปไข่ เนื้อใบหนา ก่อนข้างเหนียวคล้ายหนัง สีเขียวเข้มเป็นมัน ออกดอกเป็นดอกเดี่ยวหรือดอกคู่ที่ซอกใบใกล้ปลายกิ่ง กลีบเลี้ยงสีเขียวอมเหลือง กลีบดอกสีแดงฉ่ำน้ำ เนื้อในของผลมังคุดมีสีขาว ห่อหุ้มด้วยเปลือกหนาสีม่วงอมแดง หรือม่วงอมน้ำตาลอันมีกระจุของกลีบเลี้ยงของดอกติดอยู่ที่หัวขั้วของผลอันเป็นเอกลักษณ์ของมังคุด มังคุดเป็นไม้ผลที่ไม่มีการถ่ายละอองเกสร ทำให้คงลักษณะดั้งเดิมเหมือนสมัย ๑๐๐ ปีที่ผ่านมา

บริษัทได้ทำสัญญาการผลิตกับเกษตรกรไทยทั้งในภาคตะวันออกและภาคใต้ซึ่งเป็นพื้นที่หลักในการปลูกมังคุดเพื่อให้มั่นใจว่าการผลิตเป็นไปตามกรรมวิธีที่ทำให้ได้ผลผลิตที่ปลอดภัยจากสารเคมี การเกษตรและการกระจายตัวของช่วงการให้ผลผลิตกว้างเพียงพอสำหรับโรงงาน นอกจากนี้บริษัทก็ได้จัดซื้อวัตถุดิบอีกจำนวนหนึ่งจากเกษตรกรทั่วไป

๑๐.๔.๒ มาตรฐานการผลิตและการจัดการวัตถุดิบ

บริษัทให้ความสำคัญกับกระบวนการผลิตทุกขั้นตอนตั้งแต่การคัดสรรผลมังคุดสดๆที่มีคุณภาพและมีมาตรฐานรับรอง ผลมังคุดถูกคัดสรรจากสวนที่ปลูกด้วยระบบมาตรฐานการปลูกแบบ THAIGAP (Good Agricultural Practice) ซึ่งเป็นมาตรฐานที่อนุญาตให้ใช้สารเคมี การเกษตรในระยะที่ปลอดภัย และได้รับการยอมรับจากทั่วโลกว่าปลอดภัย ได้ผลผลิตที่ปลอดภัยเพื่อผลิตภัณฑ์ของบริษัทจะมีคุณภาพที่ดีและปลอดภัยสำหรับผู้บริโภคในทุกด้าน วัตถุดิบ

ที่ใช้ในการแปรรูปน้ำมังคุดต้องเป็นวัตถุดิบที่เก็บจากต้นโดยตรงเท่านั้น ผลที่ร่วงลงพื้นดินไม่สามารถนำมาใช้ได้ หลังจากเก็บผลผลิตแล้วจะต้องลำเลียงอย่างทะนุถนอมมายังโรงงานเพื่อเข้าสู่กระบวนการผลิต โดยใช้ระยะเวลาที่สั้นที่สุด เพื่อให้สามารถทรงคุณค่าของผลมังคุดให้สอดคล้องตามสภาพธรรมชาติ

การจัดการวัตถุดิบนั้น ทางบริษัทมีการส่งเสริมให้มีการพัฒนาแบบครบวงจร ในระบบเกษตรพันธสัญญา ที่มีกระบวนการตรวจสอบการตกค้างของสารเคมีในผลิตทุกขั้นตอน ก่อนนำวัตถุดิบส่งโรงงานแปรรูป รวมทั้งมีการประกันราคาการรับซื้อผลผลิต ที่ผ่านมายังบริษัทประกันราคากับผู้ผลิตในราคา ๑๐ บาทต่อกิโลกรัม แต่หากราคาในท้องตลาดสูงกว่าราคาประกัน ทางบริษัทจะรับซื้อในราคาเท่าราคาตลาด บริษัทวางแผนในอนาคตในด้านการพัฒนาระดับคุณภาพวัตถุดิบให้เข้าสู่มาตรฐาน EUREPGAP ซึ่งเป็นระบบมาตรฐานรับรองสินค้าเกษตรของยุโรป โดยวางแผนให้เป็นจุดขายที่เน้นด้านสุขภาพและความปลอดภัย

๑๐.๔.๑ การแปรรูปน้ำมังคุด

สรรพคุณในการรักษาโรคผิวหนังของเปลือกมังคุดได้รับการพิสูจน์และยืนยันจากการวิจัยทางวิทยาศาสตร์หลายหน่วยงานรวมทั้งมหาวิทยาลัยสงขลานครินทร์ที่ค้นพบว่า รสฝาดในเปลือกมังคุดนี้ เกิดจากสารในกลุ่มแทนนิน (Tannin) และแซนโทน (Xanthone) โดยมีชื่อเรียกเฉพาะว่า แมงโกสทิน (mangostin) ในทางเภสัชวิทยานั้น แทนนินมีฤทธิ์สมานแผลช่วยให้แผลหายเร็วขึ้น ขณะที่แมงโกสทินมีฤทธิ์ช่วยลดอาการอักเสบ และต้านเชื้อแบคทีเรียที่ทำให้เกิดหนอง แมงโกสทินในเปลือกมังคุดยังมีฤทธิ์ในการยับยั้งเชื้อราที่เป็นสาเหตุของโรคผิวหนังและกลากได้

กระบวนการแปรรูปมังคุดเพื่อให้ได้น้ำมังคุดที่คงคุณค่าทางเภสัชกรรมด้วยต้นทุนที่ต่ำนั้น บริษัทได้ใช้กรรมวิธีดังต่อไปนี้

(๑) Fix standardized methodology

ความก้าวหน้าทางวิทยาศาสตร์และเทคโนโลยีที่ทันสมัยได้ช่วยให้มีขั้นตอนการผลิตที่ทันสมัย ซึ่งต้องควบคุมด้วยนักโภชนาการอาหารในทุกขั้นตอนของการผลิต รวมทั้งควบคุมคุณภาพการผลิตอย่างใกล้ชิด มีห้องปฏิบัติการทางเคมีที่ทันสมัยและห้องปฏิบัติการที่ใช้ในการทดสอบพร้อมทั้งเจ้าหน้าที่ประจำคอยกำกับดูแลอย่างใกล้ชิด ทั้งนี้เพื่อรับประกันคุณภาพให้ผลิตภัณฑ์น้ำมังคุดที่ได้ทุกขวดมีคุณภาพสม่ำเสมอคงที่และทรงคุณค่าของสารแทนนินในธรรมชาติในปริมาณที่เหมาะสม

(๒) Whole fruit technique

ในขั้นตอนการแปรรูปน้ำมังคุด Xansiam ยังมีการใช้เทคนิค Whole fruit technique ซึ่งเป็นเทคนิคการผลิตน้ำมังคุดโดยใช้มังคุดทั้งผลคือ เปลือก เนื้อและเมล็ด ซึ่งเป็นที่เทคนิคที่มีความซับซ้อนยุ่งยาก เพราะตามปกติเปลือกมังคุดจะมีรสชาติฝาดและขมมาก แต่ด้วยประสิทธิภาพของเทคนิคที่ใช้ทำให้น้ำมังคุดที่ได้มีรสชาติหอมหวานและกลมกล่อม ในน้ำมังคุด

Xansiam ๑ ขวด มีส่วนผสมของน้ำมั่งคุดบริสุทธิ์ร้อยละ ๘๕ และส่วนมีส่วนผสมของน้ำผลไม้
ปรุงรสจากผลทับทิมและมะนาวรวมกันอีกร้อยละ ๑๕ เพื่อให้ น้ำมั่งคุด Xansiam มีคุณค่าของ
สารอาหารและมีรสชาติอร่อยมากขึ้น

๑๐.๕ การตลาด/ระบบสมาชิก/ยอดจำหน่าย

ปัจจุบัน บริษัททำการตลาดน้ำมั่งคุดทั้งในและต่างประเทศโดยใช้ระบบการจำหน่ายแบบ
ขายตรงในรูปของการสมัครเข้าเป็นสมาชิก โดยมีการส่งเสริมการขายเพื่อดึงดูดให้ผู้สนใจสมัคร
เป็นสมาชิก ภายใต้ชื่อ “สมาชิกพลังไทย” ซึ่งสมาชิกสามารถร่วมกิจกรรมกับบริษัทในฐานะเป็นผู้
จำหน่ายสินค้าอิสระ ทั้งนี้สมาชิกจะได้รับการสนับสนุนด้านความรู้ในตัวผลิตภัณฑ์ผ่านการอบรม
สำหรับผลตอบแทนจากการเป็นนักธุรกิจโอท็อปมีหลายระดับตามเกณฑ์ความสามารถในการขาย
นอกจากผลตอบแทนในรูปของเงินตอบแทนพิเศษ(โบนัส) ผู้แทนจำหน่ายที่สามารถทำยอดขายได้
สูงและถึงเป้าตามเกณฑ์ที่บริษัทกำหนด จะได้รับผลตอบแทนพิเศษ เช่น รางวัลท่องเที่ยวในและ
ต่างประเทศ รางวัลบ้านหรือ คอนโดมีเนียมพร้อมรถยนต์ เป็นต้น นอกจากนี้สมาชิกที่สนใจเปิด
เป็นศูนย์จำหน่ายสามารถเข้าร่วมได้ โดยเปิดศูนย์จำหน่ายย่อย โดยยอดจำหน่ายน้ำมั่งคุด ๑๐ ล้าน จะ
ได้รับค่าบริหารลดลง ๖๘ บาท ซึ่งแผนการตลาดเหล่านี้ เป็นยุทธวิธีการตลาดที่ต้องการให้สินค้าเข้า
ถึงผู้บริโภคให้ได้มากที่สุด

๑๐.๕.๑ การจัดแบ่งรายได้

สมาชิก/ตัวแทนจำหน่าย

แผนการตลาดของบริษัทที่เป็นระบบขายตรงระบบผ่านสมาชิกและตัวแทน
จำหน่ายที่ใช้คนน้อย ใช้เวลาสั้นและผลตอบแทนสูง การบริหารการเงินและจัดแบ่งรายได้มีดังนี้

(๑) การสมัครสมาชิกแรกเข้า เสียค่าสมัคร ๕๐๐ บาท รับสิทธิ์เป็นสมัครสมาชิก
ตลอดชีพ พร้อมรับ DVD คู่มือและกระเป๋าเอกสาร

(๒) สมาชิกได้รับเว็บไซต์ฟรี ๒ ภาษา คือ xansiam.net/ชื่อสมาชิก และ ชื่อ
สมาชิก.xansiamclub.com

(๓) สมาชิกและตัวแทนจำหน่ายจะมีรายได้จากการขายน้ำมั่งคุด Xansiam ๕
ช่องทาง คือ

ก) Super start bonus เมื่อสมัครสมาชิกและสร้างลูกข่าย ๓ คน และถ้าลูก
ข่ายคนที่ ๑ ซื้อสินค้า ๑ ล้าน ราคา ๓,๗๐๐ บาท แม่ข่ายจะได้ ๓๕ % หรือ ๑,๒๕๐ บาท และถ้าลูก
ข่ายคนที่ ๑ ซื้อสินค้าเป็นครั้งที่ ๒ แม่ข่ายจะได้ ๑,๒๕๐ บาทเท่าเดิม ถ้าลูกข่ายคนที่ ๑ ซื้อเป็นครั้งที่
๓ แม่ข่ายจะได้รายได้ลดลง เหลือถึงละ ๕๐๐ บาท โดยที่ลูกข่ายคนที่ ๑ จะได้รับรายได้ ๑,๒๕๐
บาทต่อลง ในกรณีที่สมาชิกเปิดเป็นศูนย์ขนาดเล็กที่มียอดซื้อตั้งแต่ ๑๐ ล้าน เป็นเงิน ๓๗,๐๐๐ บาท
สมาชิกจะได้รับค่าบริหารศูนย์ ถึงละ ๖๘ บาทต่อลง

ข) Uni-level จ่าย ๑๐ ชั้น เป็นการจ่ายผลตอบแทนตามลำดับชั้นแต่ไม่เกิน ๑๐ ชั้น โดยจ่ายตามลำดับชั้นของสายงาน หากสามารถแนะนำสมาชิกได้มากก็จะได้รับรายได้เพิ่มตามจำนวนที่เพิ่มขึ้นของสมาชิก Uni-Level เช่นตำแหน่งโอปอร์ สมมุติว่าคุณก.สมัครสมาชิก คุณก. ต้องมียอดซื้อ ๑๐ ถึงใน ๑ เดือน หากคุณก.ขายลูกข่ายได้ ๓ คน และลูกข่ายขายต่อ ๑ : ๓ เท่ากับคุณก.สามารถขายลูกข่ายได้ ๕ ชั้น ทำให้คุณก.มีลูกข่ายรวม ๒๔๓ คน ถ้าลูกข่ายซื้อคนละ ๑ ถึง คุณก.จะมีรายได้ตอบแทนถึงละ ๗๔๘ บาท ระบบการตลาดแบบนี้จะทำให้คุณก.มีรายได้สูงถึง ๑๘๑,๖๖๔ บาท รายละเอียดตามตาราง

ชั้นที่ ๑	จำนวนลูก ข่าย ที่ขายได้	รายได้	รายได้รวม
๑	๓	๑๐๒	๑๐๒
๒	๙	๖๑๒	๗๑๔
๓	๒๗	๑,๘๓๖	๒,๕๕๐
๔	๘๑	๒๒,๐๓๒	๒๔,๕๘๒
๕	๒๔๓	๑๘๑,๖๖๔	๒๐๖,๓๔๖

หมายเหตุ ถ้าสามารถขายลูกข่ายได้ถึง ๑๐ ชั้น อาจมีรายได้สูงประมาณ ๑๐ ล้าน

ค) ในกรณีที่สมาชิกซื้อเพื่อบริโภคหรือจำหน่ายส่วนตัว ใน ๑ เดือน สมาชิกซื้อสินค้าตั้งแต่ถึงที่ ๓ ขึ้นไปจนถึงถึงที่ ๑๐ สมาชิกจะได้รับรายได้คืนถึงละ ๑,๑๕๐ บาท

ง) กองทุนผู้ร่วมก่อตั้ง (Pool bonus founder bonus) กองทุนนี้จะจ่ายให้สมาชิกที่ขึ้นตำแหน่ง Ruby ภายใน ๓ เดือนนับจากวันสมัครสมาชิก ร้อยละ ๒ จากยอดทั่วโลก หรือ ๖๘ บาท/ลัง

จ) กองทุนยอดขายทั่วโลก (Global bonus) กองทุนนี้จะจ่ายให้สมาชิกที่ขึ้นตำแหน่ง Emerald ร้อยละ ๓ จากยอดทั่วโลก หรือ ๑๐๒ บาท/ลัง

ผู้ผลิต

ในการส่งเสริมการผลิตวัตถุดิบ ทางบริษัทมีระบบการส่งเสริมแบบเกสรพันธุ์ สัญญาที่มีการประกันราคาผลผลิต โดยบริษัทรับซื้อผลผลิตในราคาประกัน ๑๐ บาท แต่ถ้าในกรณีที่ราคาตลาดสูงกว่าราคาประกัน ทางบริษัทจะรับซื้อผลผลิตในราคาเท่ากับราคาตลาด

๑๐.๕.๒ ปัญหา อุปสรรคและข้อเสนอแนะ

(๑) การสร้างแบรนด์ของสินค้าโอท็อปให้ผู้บริโภคยอมรับในตัวสินค้านั้น เป็นเรื่องยากที่จะทำให้คนไทยยอมรับและใช้ผลิตภัณฑ์ของคนไทย ทางบริษัทจึงต้องให้ความสำคัญกับคุณภาพของผลิตภัณฑ์เพื่อสร้างทัศนคติให้คนไทยบริโภคสินค้าไทย

(๒) เนื่องจากราคาผลิตภัณฑ์น้ำมั่งคุด Xansiam มีราคาสูงเมื่อเทียบกับราคาดมั่งคุดสดซึ่งมีราคาถูก ผู้บริโภคหลายคนจึงปฏิเสธการซื้อ แต่เมื่อบริษัททำการตลาดมาได้ระยะ-เวลาหนึ่ง ผู้บริโภคบางรายมีประสบการณ์ว่าหลังจากดื่มน้ำมั่งคุดแล้วสุขภาพดีขึ้น จึงมีการบอกต่อในรูปแบบปากต่อปาก ทำให้ระบบการตลาดแบบขายตรงเริ่มขยายตัวมากขึ้น

๑๐.๖ ข้อเสนอเชิงนโยบายและแนวทางการพัฒนาจากบริษัทฯ

(๑) การทำธุรกิจของโอท็อปเน็ตเวอร์ค เวิลด์ไวด์ จำกัด ซึ่งเป็นบริษัทของคนไทยที่นำองค์ความรู้และภูมิปัญญาของคนไทยที่ผ่านการวิจัยโดยนักวิชาการ และนำมาเพิ่มมูลค่าในทางธุรกิจ เป็นกรณีศึกษาที่รัฐบาลควรมีนโยบายในการสนับสนุนและส่งเสริม

(๒) การนำภูมิปัญญาท้องถิ่นและความหลากหลายทางชีวภาพเพื่อเพิ่มมูลค่าทางเศรษฐกิจ ควรอยู่บนฐานการแบ่งปันผลประโยชน์อย่างเท่าเทียมและเป็นธรรม