

เอกสารการวิจัยนี้ มีวัตถุประสงค์เพื่อที่จะศึกษาถึงความสำคัญของระบบการขายตรง ที่ผู้ประกอบการหรือบริษัทธุรกิจที่มุ่งดำเนินการเกี่ยวกับการขายโดยตรงทุกประเภท พร้อมทั้งหัวหน้าหน่วยที่จะต้องควบคุมดูแลการปฏิบัติงาน และการจัดฝึกอบรมให้แก่พนักงานขายตรงให้สามารถปฏิบัติงานบรรลุเป้าหมายได้อย่างมีประสิทธิภาพ ด้วยการเลือกแนวทางการดำเนินงานหรือกลยุทธ์ให้สอดคล้องกับความต้องการของผู้บริโภคในปัจจุบัน โดยการดำเนินการศึกษาค้นคว้าข้อมูลที่เก็บรวบรวมจากแหล่งข้อมูลตามบทความหนังสือพิมพ์ และผลงานวิจัยของผู้วิจัยอื่น ๆ นำมาเสนอแนวทางในการพัฒนาและเสริมสร้างประสิทธิภาพทางการตลาดในระบบการขายตรง

ผลที่ได้จากการวิจัยพบว่า มีผู้ประกอบการธุรกิจระบบการขายตรงในเมืองไทยเกิดขึ้นมากมาย แม้ในสภาวะเศรษฐกิจชะลอตัวเช่นในปัจจุบัน นักธุรกิจและผู้ว่างานที่เพิ่มขึ้นในตลาดแรงงานต่างมุ่งเข้าสู่ระบบการขายตรงเพื่อหวังผลกำไรในธุรกิจ และผลตอบแทนที่จะสามารถทดแทนรายได้ที่หายไป ดังนั้นก่อนเข้าสู่ธุรกิจระบบการขายตรงควรต้องพิจารณาในเรื่องของระบบการขายตรงเพื่อสามารถเลือกระบบ และตัวผลิตภัณฑ์มาดำเนินธุรกิจที่ตนเองต้องการให้เหมาะสมกับสภาพการเปลี่ยนแปลงของตลาดตามความนิยมของผู้บริโภค และในบทบาทหน้าที่ของพนักงานขายหรือตัวแทนจำหน่ายที่เป็นหัวใจสำคัญของธุรกิจระบบการขายตรงที่ควรได้รับการฝึกอบรม ให้เตรียมพร้อมทั้งความรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์และเทคนิคการขายที่สามารถโน้มน้าวชักจูงการตัดสินใจซื้อของผู้บริโภคได้