

การพัฒนาบุคลากรธุรกิจเครือข่ายโดยใช้สุนทรียศาสตร์: กรณีศึกษาบริษัท เลกาซี คอร์ป จำกัด จังหวัดขอนแก่น

NETWORK HUMAN RESOURCE DEVELOPMENT USING APPRECIATIVE INQUIRY: A CASE STUDY OF LEGACY CORP CO., LTD. KHON KAEN PROVINCE

อภิญญา ทัพสุริย์¹
กิตติ มโนคูน²

บทคัดย่อ

การพัฒนาบุคลากรธุรกิจเครือข่ายโดยใช้สุนทรียศาสตร์: กรณีศึกษา บริษัท เลกาซี คอร์ป จำกัด จังหวัดขอนแก่น มีวัตถุประสงค์เพื่อค้นหาประสบการณ์ด้านบวกที่เป็นจุดเปลี่ยนในการสมัครเข้ามาทำธุรกิจเครือข่ายเลกาซี แล้วนำประสบการณ์ด้านบวกที่ได้ค้นพบ มาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาบุคลากรเครือข่ายนักธุรกิจเลกาซีในองค์กรเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน โดยใช้การสัมภาษณ์นักธุรกิจเครือข่ายเลกาซี จังหวัดขอนแก่น จำนวน 30 คน จากนั้นนำข้อมูลที่ได้จากการสัมภาษณ์มาวิเคราะห์ปัจจัยที่เป็นจุดร่วมและปัจจัยที่เป็นจุดโดดเด่น มาออกแบบเป็นโครงการเพื่อพัฒนาบุคลากรเครือข่ายเลกาซี จังหวัดขอนแก่น ผลการศึกษาที่ได้สามารถนำมาประยุกต์ใช้ในการพัฒนาบุคลากร ด้วยการดำเนินโครงการโดยใช้โมเดล AI 4-D โดยมีโครงการทั้งหมด 5 โครงการ ดังนี้ 1) โครงการส่งต่อเรื่องราวดี ๆ ให้ผู้คนด้วยแฟ้มสปอนเซอร์ โดยจะทำให้ผู้มุ่งหวังมองเห็นแผนการตลาดที่มีประสิทธิภาพขององค์กร 2) โครงการ House Meeting สินค้า เพื่อให้ผู้มุ่งหวังมีความรู้ความเข้าใจในตัวสินค้า 3) โครงการ “3 สร้าง” เพื่อเป็นการสร้างสายสัมพันธ์ที่ดีในองค์กร 4) โครงการลดน้ำหนักเพื่อเพิ่มรายได้ โดยใช้ตัวเองเป็นสื่อในการนำเสนอสินค้าและนำเสนอผลที่ได้จากการใช้สินค้า เพื่อให้เห็นว่าใช้แล้วได้ผลจริง 5) โครงการบันไดสู่ฝัน เป็นการทำให้ผู้มุ่งหวังทราบถึงผลตอบแทนในแต่ละตำแหน่งที่จะได้รับ โดยการนำเสนอบันไดสู่ความสำเร็จในแต่ละตำแหน่งงานที่สูงขึ้น เพื่อเป็นแรงจูงใจที่ดีแก่ผู้มุ่งหวังต่อไป

คำสำคัญ: การพัฒนาบุคลากร ธุรกิจเครือข่าย บริษัท เลกาซี คอร์ป จำกัด

Abstract

This research named “Network Human Resource Development using Appreciative Inquiry: A Case Study of Legacy Corp co., Ltd. Khon Kaen Province” aims to explore the positive experience that is the turning point for potential members to join Legacy’s Multi-Level Marketing (MLM). The resultant positive experience or the biggest impression of the MLM members is then applied in improving efficiency of Legacy’s MLM members in the organization for a sustainable growth. The data from the interview are analyzed to determine the shared factors. The results are then used to design plans to develop Legacy’s MLM organization, Khon Kaen province. The results of the study can be applied to develop the organization by implementing the plans, consisted of 5 plans. The first implemented plan was meant for sharing good story and transferring knowledge with sponsor’s portfolio with a clear marketing plan. The second implemented plan was product house meeting. In this plan, the existing members also used the products so that they can share first-hand experience and make them understand the product. The third plan was the plan called “3-creation” which refers to creating a good connection, creating teamwork, and creating a good working atmosphere in the organization. The fourth plan was losing weight for earning income; by using the

¹ นักศึกษาปริญญาโท หลักสูตรบริหารธุรกิจมหาบัณฑิต วิทยาลัยบัณฑิตศึกษาด้านการจัดการ มหาวิทยาลัยขอนแก่น
โทรศัพท์ 088-0528852 E-mail: aodefatt@hotmail.com

² ดร. สำนักก่อสร้างสะพาน กรมทางหลวงชนบท กรุงเทพมหานคร

existing member was the advertisement of the product, presenting the results from using the product to prove its effectiveness. The fifth plan was the step toward the dream. This plan was meant to inform the potential members about the income which would be generated from each position, by presenting the step to success in each position they might take, as the motivation to join.

Keywords: Human Resource Development, Network Marketing, Legacy Corp co., Ltd.

บทนำ

ปัจจุบันประชาชนในประเทศไทยมีค่าครองชีพสูงขึ้น จากข้อมูลของสำนักงานสถิติแห่งชาติ สรุปผลการสำรวจภาวะเศรษฐกิจและสังคมของครัวเรือนทุกจังหวัดทั่วประเทศไทย พ.ศ. 2556 พบว่า รายได้และค่าใช้จ่ายของครัวเรือนทั่วประเทศในปี พ.ศ. 2556 รายได้ลดลงจากปี พ.ศ. 2554 ร้อยละ 4.1 ในขณะที่ค่าใช้จ่ายเพิ่มมากขึ้นร้อยละ 4.7 ในปี พ.ศ.2556 นั้น ครัวเรือนในประเทศไทย มีรายได้และค่าใช้จ่ายเฉลี่ย 25,194 และ 19,061 บาท ตามลำดับ สัดส่วนของค่าใช้จ่ายต่อรายได้ประมาณ ร้อยละ 75.7 จากข้อมูลดังกล่าวสะท้อนให้เห็นว่า ในขณะที่ค่าใช้จ่ายเพิ่มขึ้น รายได้กลับไม่เพิ่มขึ้นในสัดส่วนที่เท่ากัน

ธุรกิจเครือข่าย (Network marketing) เป็นหนึ่งอาชีพที่เป็นที่นิยมเพิ่มมากขึ้น โดยมีอัตราการเจริญเติบโตของมูลค่าตลาดรวมธุรกิจเครือข่ายของไทยเพิ่มสูงขึ้นทุกปี การคาดการณ์ทิศทางของธุรกิจเครือข่ายไทยในปี พ.ศ. 2558 น่าจะเติบโตขึ้น 7-10% ซึ่งมีมูลค่าตลาดรวมในปีที่ผ่านมามากกว่า 70,000 ล้านบาท เนื่องจากประชาชนเริ่มหารายได้เพิ่มเพื่อให้เพียงพอต่อค่าใช้จ่ายและหาอาชีพที่สามารถให้อิสรภาพในการดำเนินชีวิต สามารถเป็นเจ้าของกิจการ เป็นเจ้านายตัวเองและมีรายได้ที่มั่นคง ในปัจจุบันธุรกิจเครือข่ายมีหลากหลายบริษัท ที่มีความแตกต่างกัน จึงจำเป็นต้องศึกษาให้รอบคอบก่อนการตัดสินใจว่าจะเลือกทำธุรกิจร่วมกับบริษัทใด โดยมีหลักในการพิจารณาเลือกบริษัทที่ดี คือ ต้องเป็นบริษัทที่มีความมั่นคง เป็นธรรมในการดำเนินธุรกิจ บริษัทอยู่ในช่วงจังหวะเวลาที่กำลังเริ่มต้นเจริญเติบโต ผู้บริหารมีประสบการณ์ วิสัยทัศน์ในการทำงาน ปรับปรุงพัฒนาการทำงานให้ที่อยู่เสมอผลิตภัณฑ์ของบริษัทจะต้องมีคุณภาพ มาตรฐานที่สากลยอมรับ แนวโน้มของผลิตภัณฑ์จะต้องเป็นที่ต้องการของตลาดทั้งในปัจจุบันและอนาคต แผนธุรกิจ มีข้อกำหนดที่สามารถทำตามได้ จ่ายผลตอบแทนอย่างเป็นธรรม และที่สำคัญที่สุดที่ทำให้บริษัทมียอดขายเกิดจากกลุ่มนักธุรกิจ ที่มีความเป็นมืออาชีพ ให้ความช่วยเหลือ มีระบบการฝึกอบรมและสอนงานอย่างดีและสม่ำเสมอ ปัจจุบันคุณวรรณ โชติภะวรรณ ผู้ก่อตั้งบริษัท 1577 โยม ซ็อบปิ้ง จำกัด ผู้ให้บริการช่องทางการจัดจำหน่ายสินค้าผ่านระบบ Call Center แบบครบวงจรลำดับต้นๆของประเทศไทย ร่วมกับนักธุรกิจเครือข่ายกลุ่มโคลฟเวอร์ ทูเก็ตเตอร์ คือ กลุ่มของนักธุรกิจเครือข่ายที่ก่อตั้งขึ้น โดย เกสัชกร ธนะสิทธิ์ พรสิริกุลนันท์ และ คุณธนศ สติลาภรณ์ ซึ่งทั้งสองเป็นผู้ที่มีประสบการณ์และมีความเชี่ยวชาญในการดำเนินธุรกิจเครือข่ายมากกว่า 10 ปี ประสบความสำเร็จจริง โดยมีรายได้รวมจากธุรกิจเครือข่ายคนละประมาณ 170 ล้านบาท ทั้งสองได้ร่วมกันคิดค้นระบบ S55 เพื่อใช้ในการ ฝึกอบรมนักธุรกิจให้สามารถทำงานได้อย่างมืออาชีพ ได้ร่วมกันก่อตั้งบริษัทเลกาซี คอร์ป จำกัด อย่างเป็นทางการเมื่อวันที่ 21 ธันวาคม พ.ศ. 2557 ด้วยทุนจดทะเบียน 100 ล้านบาท เป็นธุรกิจเครือข่าย โดยมีผลิตภัณฑ์ประเภท เครื่องสำอาง อาหารเสริมบำรุงร่างกาย ผลิตภัณฑ์ที่ใช้ในครัวเรือน เป็นต้น นอกเหนือจากนั้นยังมีสินค้าและบริการจากบริษัทต่างๆ อาทิ AIS Samsung ธนาคารสิทธิ์ไทย เป็นต้น บริษัท เลกาซี คอร์ป จำกัด จะทำหน้าที่เป็นผู้คัดกรองผู้ผลิตสินค้าและบริการที่มีคุณภาพ ได้มาตรฐาน ตอบสนองความต้องการของตลาดในปัจจุบันได้ อีกทั้งให้บริการสนับสนุนกิจการของนักธุรกิจ ทั้งระบบปฏิบัติการคอมพิวเตอร์ ระบบการสั่งซื้อสินค้าออนไลน์ ระบบ Call Center ระบบการจัดส่งสินค้า ให้เป็นไปได้อย่างราบรื่น เพื่อสร้างความสำเร็จได้อย่างยั่งยืน ในขณะที่มีจำนวนประชาชนตัดสินใจทำธุรกิจเครือข่ายเพิ่มมากขึ้น แต่มีอีกหลายคนเช่นกันที่ไม่ได้ผลลัพธ์ตามที่ต้องการและล้มเลิกไป

ผู้ศึกษาจึงมีความสนใจที่จะศึกษานักธุรกิจใจในเขตจังหวัดขอนแก่น ที่เซนต์เตอร์ของนักธุรกิจเครือข่ายเลกาซี ทุกเย็นวันพฤหัสบดี ณ โรงแรมขวัญมอ ว่ามีกระบวนการทำงาน ทักษะและแนวคิดในการทำงานอย่างไรจึงสามารถมีรายได้จากธุรกิจเครือข่าย ตั้งแต่หลักพันขึ้นไปจนถึงหลักแสน โดยที่ยั่งยืนหยุดอยู่ในธุรกิจถึงแม้ว่าจะถูกปฏิเสธจากผู้มุ่งหวังที่ไม่เห็นด้วยเป็นจำนวนมากก็ตาม ซึ่งผู้ศึกษาได้เข้าเซนต์เตอร์ร่วมกับนักธุรกิจเครือข่ายเลกาซีโดยตรงและเล็งเห็นว่าการพัฒนาความสามารถของนักธุรกิจใจในองค์กรเป็นหัวใจสำคัญของการเติบโตอย่างยั่งยืนขององค์กร

วัตถุประสงค์ของการศึกษา

1. เพื่อค้นหาประสบการณ์ด้านบวกที่เป็นจุดเปลี่ยนในการสมัครเข้ามาทำธุรกิจเครือข่ายของนักธุรกิจเครือข่ายเลกาซี จังหวัดขอนแก่น
2. เพื่อเป็นแนวทางการพัฒนาบุคลากรเครือข่ายของนักธุรกิจเลกาซี จังหวัดขอนแก่น เพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน

วิธีการศึกษา

การศึกษาค้นคว้าครั้งนี้เป็นการศึกษาเชิงคุณภาพ (Qualitative Research) โดยการใช้เครื่องมือสุนทรียศาสตร์ (Appreciative Inquiry: AI) เป็นเครื่องมือหลักในการสืบค้นเรื่องราวดี ๆ จากประสบการณ์ของนักธุรกิจเครือข่ายเลกาซี เพื่อเป็นแนวทางการพัฒนาบุคลากรเครือข่ายของนักธุรกิจเลกาซีเพื่อการเติบโตอย่างยั่งยืน จากนั้นจึงนำประสบการณ์ที่ดีที่สุดที่ได้ค้นพบมาเป็นข้อมูลเพื่อใช้ในการวางแผนพัฒนาบุคลากรเครือข่ายในองค์กรต่อไป กลุ่มตัวอย่างในการศึกษา เป็นกลุ่มนักธุรกิจเครือข่ายเลกาซี จำนวน 30 คน ในเขตจังหวัดขอนแก่น ซึ่งมีนักธุรกิจระดับเริ่มต้นที่มีรายได้หลักพัน ไปจนถึงนักธุรกิจระดับสูงที่มีรายได้หลักแสนบาทต่อเดือน

เครื่องมือที่ใช้ในการศึกษาคือการสัมภาษณ์และสังเกตพฤติกรรม โดยใช้การตั้งคำถามเชิงบวกซึ่งเป็นแหล่งข้อมูลปฐมภูมิ (Primary Data) เพื่อนำมาขยายผลให้เกิดประสิทธิภาพภาพสูงสุด ตามวงจรสุนทรียศาสตร์เพื่อวางแผนในการพัฒนาบุคลากรเครือข่ายธุรกิจเลกาซี จังหวัดขอนแก่น โดยใช้กระบวนการวงจร 4-D [1] ซึ่งประกอบด้วย 1) การค้นพบ (Discovery) เป็นขั้นตอนการวิเคราะห์หาจุดร่วมและจุดโดดเด่น ด้วยการตั้งคำถามเชิงบวก 3 ข้อ ดังนี้ 1.1) ประสบการณ์ไหนที่ท่านคิดว่า เป็นจุดเปลี่ยนที่ทำให้เข้ามาอยู่ในธุรกิจเครือข่ายเลกาซี 1.2) ประสบการณ์ไหนที่ท่านคิดว่า การทำธุรกิจเครือข่ายเลกาซีมีความสุข และแตกต่างกับที่อื่นอย่างไร 1.3) ประสบการณ์ไหนที่ท่านภูมิใจที่สุดหรือเป็นความสำเร็จที่สุดในธุรกิจเครือข่ายเลกาซี 2) การวาดฝัน (Dream) โดยนำข้อมูลที่ได้ค้นพบว่าเป็นจุดร่วมและจุดโดดเด่น มาใช้กำหนดแนวทางที่องค์กรนักธุรกิจเครือข่ายเลกาซีควรจะเป็นหรือควรพัฒนาให้เกิดขึ้นจริง 3) การออกแบบ (Design) ขั้นตอนการออกแบบโครงการ โดยนำการบริหารความรู้ (Knowledge Management) [2] และการสอนแนะ (Coaching) [3] เข้ามาใช้ในการดำเนินโครงการ 4) การดำเนินการ (Destiny) ดำเนินการตามโครงการที่ไว้วางแผนไว้ โดยจะมีการประเมินโครงการด้วยเครื่องมือการประเมินผล 4 ระดับของเคิร์กแพทริก (Kirkpatrick's Four Level Evaluation Model) [4] ดังนี้ 1) การประเมินปฏิกิริยาตอบสนอง (Reaction Evaluation) 2) การประเมินการเรียนรู้ (Learning Evaluation) 3) การประเมินพฤติกรรมที่เปลี่ยนแปลงไปหลังการอบรม (Behavior Evaluation) 4) การประเมินผลลัพธ์ที่เกิดจากองค์กร (Result Evaluation) เพื่อทราบถึงนักธุรกิจที่เข้าร่วมโครงการว่าเกิดผลดีอย่างไรบ้างต่อองค์กร

ผลการศึกษา

1. วิเคราะห์ผลการสัมภาษณ์แบบสุนทรียศาสตร์

จากการศึกษาวิเคราะห์ผลการสัมภาษณ์นักธุรกิจเครือข่ายเลกาซี จังหวัดขอนแก่น จำนวน 30 คน พบว่าปัจจัยที่เป็นจุดร่วม (Convergences) และปัจจัยที่เป็นจุดโดดเด่น (Divergences) มีดังนี้ ปัจจัยที่เป็นจุดร่วมถือเป็นปัจจัยพื้นฐานที่สำคัญที่ทำให้ธุรกิจเครือข่ายประสบความสำเร็จ โดยเรียงลำดับจากปัจจัยที่มีผู้เห็นด้วยร่วมกันจากมากไปน้อย มีข้อมูล ดังนี้ 1) มีการสร้างสายสัมพันธ์ที่ดี ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน 2) มีการทำงานเป็นทีม และมีการถ่ายทอดความรู้ได้เป็นอย่างดี 3) มีแผนการตลาดที่ชัดเจนและยุติธรรม 4) มีการสร้างเสริม

และพัฒนาบุคลิกภาพตัวบุคคลให้ดียิ่งขึ้น 5) ใช้สินค้าจริงจนเกิดความมั่นใจและประทับใจในตัวสินค้าจนเกิดการบอกต่อ 6) ร่วมกันออกทำงานภาคสนามโดยมีการแบ่งหน้าที่กันอย่างชัดเจน

ปัจจัยที่เป็นจุดโดดเด่นเป็นสิ่งที่นำมาเสริมสร้างแนวคิดและวิธีการสร้างโครงการโดยการนำประสบการณ์เชิงบวกที่นักธุรกิจเครือข่ายประทับใจ มาเป็นพื้นฐานในการสร้างโครงการ เพื่อช่วยให้บรรลุเป้าหมายได้ง่ายขึ้น โดยเรียงลำดับจากปัจจัยที่มีผู้เห็นด้วยร่วมกันจากมากไปน้อย มีข้อมูล ดังนี้ 1) ให้ผู้มุ่งหวังทราบถึงผลตอบแทนในแต่ละตำแหน่งที่จะได้รับ 2) ใช้ตัวเองเป็นสื่อในการนำเสนอสินค้า 3) ให้ลูกค้าได้มีโอกาสทดลองใช้สินค้าก่อน 4) นำเสนอผลที่ได้จากการใช้สินค้า

2. ผลการดำเนินโครงการพัฒนาบุคลากรเครือข่าย บริษัท เลกาซี คอร์ป จำกัด จังหวัดขอนแก่น

จากการศึกษาและทดลองดำเนินการตามโครงการที่ได้ออกแบบและวาดฝันต่อจากสิ่งที่ค้นพบสามารถสรุปผลของการศึกษาได้ ดังนี้

2.1 ได้ทราบถึงประสบการณ์เชิงบวกของนักธุรกิจเครือข่ายในการดำเนินธุรกิจเครือข่าย บริษัท เลกาซี คอร์ป จำกัด จังหวัดขอนแก่น ได้แก่ การเปิดใจผู้มุ่งหวัง การนำเสนอแผนธุรกิจ การนำเสนอสินค้า การเสริมสร้างบุคลิกภาพ รวมถึงการทำงานเป็นทีม ซึ่งเป็นจุดประสงค์ที่หนึ่ง โดยมีการเก็บรวบรวมข้อมูลจากการสัมภาษณ์นักธุรกิจเครือข่ายเลกาซี จังหวัดขอนแก่น จำนวน 30 คน พบว่านักธุรกิจเครือข่ายสามารถดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จได้ ควรมีปัจจัยพื้นฐาน ดังนี้ 1) นักธุรกิจเครือข่ายจะต้องมีการสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้มุ่งหวังและลูกค้า 2) นักธุรกิจเครือข่ายจะต้องสามารถนำเสนอสินค้าโดยจะต้องทราบในทุกรายละเอียดของตัวสินค้า ซึ่งเกิดจากการใช้จริง 3) มีการเตรียมความพร้อมของข้อมูล แผนงานต่างๆก่อนที่จะเข้าพบผู้มุ่งหวัง 4) มีการพัฒนาบุคคลในทีมอย่างต่อเนื่อง ด้วยการแบ่งปันความรู้และประสบการณ์ให้แก่กันอยู่เสมอ 5) นักธุรกิจเครือข่ายจะต้องมีแผนการตลาดที่จะเอานำเสนอลูกค้าที่ชัดเจน โดยทุกอย่างจะต้องเป็นข้อเท็จจริง 6) นักธุรกิจจะต้องมีบุคลิกที่น่าเชื่อถือ

2.2 ได้ทราบถึงแนวทางการพัฒนาบุคลากรธุรกิจเครือข่ายบริษัท เลกาซี คอร์ป จำกัด จังหวัดขอนแก่น

ให้ประสบความสำเร็จ ซึ่งเป็นจุดประสงค์ในข้อสองโดยมีการจัดทำโครงการเพื่อพัฒนาบุคลากรในการดำเนินธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ ทั้งหมด 5 โครงการ ดังนี้

1) โครงการส่งต่อเรื่องราวดี ๆ ให้ผู้คนด้วยแฟ้มสปอนเซอร์เป็นการถ่ายทอดความรู้ด้วยวิธีการส่งต่อเรื่องราวดี ๆ ผ่านแฟ้มสปอนเซอร์ ซึ่งมีแบบแผนที่ดีชัดเจนผ่านแผนการตลาดที่มีลำดับขั้นตอนที่ผู้มุ่งหวังสามารถมองเห็นภาพของขั้นตอนของกลยุทธ์การตลาดในแต่ละขั้น โดยจะทำให้ผู้มุ่งหวังมองเห็นกลยุทธ์การตลาดที่มีประสิทธิภาพขององค์กร และผู้มุ่งหวังกล้าที่จะเปิดใจยอมรับสิ่งใหม่ๆ

การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น: นักธุรกิจมีความสุขและเกิดความมั่นใจ จากการที่ผู้มุ่งหวังมีการตอบรับที่ดีจากยอดสมัครสมาชิกที่เพิ่มขึ้น

2) โครงการ House Meeting สินค้า เป็นการทำความเข้าใจกับนักธุรกิจเครือข่ายภายในองค์กร จากนั้นให้นักธุรกิจแต่ละท่าน ถ่ายทอดความรู้และวิธีการดังกล่าวให้กับลูกทีมในสายงานขององค์กรให้เกิดความรู้เรื่องของผลิตภัณฑ์ต่างๆทั้งส่วนของคู่ค้าและบริษัท สามารถช่วยให้ผู้มุ่งหวังมีความรู้ความเข้าใจในตัวสินค้าและธุรกิจเลกาซีมากยิ่งขึ้น

การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น: นักธุรกิจมีศักยภาพมากยิ่งขึ้น ยอดขายเพิ่มขึ้นเมื่อเทียบกับยอดขายก่อนที่จะมีการจัด House Meeting สินค้า

3) โครงการ “3 สร้าง” เป็นการสร้างสายสัมพันธ์ที่ดี ช่วยเหลือซึ่งกันและกัน และเสริมสร้างการทำงานเป็นทีม ด้วยการสร้างบรรยากาศในการเรียนรู้ได้อย่างน่าอยู่และเป็นมิตร สร้างสังคม เป็นการทำความรู้จักกับคนใหม่ๆ ทั้งสายงานตรงและนอกสายงาน การทำความรู้จักคนที่นั่งใกล้ๆ นอกจากจะได้เพื่อนเพิ่มแล้ว ยังทำให้บรรยากาศในการเรียนรู้ดูเป็นกันเอง

การเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น: นักธุรกิจมีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น มีขวัญและกำลังใจที่ดี ก็จะมีผลงานที่ดีตามมาจนสามารถเลื่อนตำแหน่งขึ้นไปให้อยู่ในระดับสูงขึ้นไปจากตำแหน่งที่อยู่เดิมได้

4) โครงการลดน้ำหนักเพื่อเพิ่มรายได้ เป็นการใช้ตัวเองเป็นสื่อในการนำเสนอสินค้าและนำเสนอผลที่ได้จากการใช้สินค้า รวมถึงเปิดโอกาสให้ลูกค้าได้ทดลองใช้สินค้า โดยการจัดการแข่งขันลดน้ำหนักด้วยผลิตภัณฑ์ เพื่อให้ผู้บริโภคเกิดความมั่นใจ ว่าใช้แล้วได้ผลจริง

ผลที่คาดว่าจะได้รับ: สินค้าได้รับความสนใจจากผู้บริโภคมากขึ้น เนื่องจากผู้บริโภคเกิดความมั่นใจในตัวสินค้า และตัดสินใจซื้อสินค้าได้ง่ายยิ่งขึ้น ทำให้ฐานลูกค้าและยอดขายเพิ่มมากขึ้น

5) โครงการบันไดสู่ฝัน เป็นโครงการการนำเสนอบันไดสู่ความสำเร็จในแต่ละตำแหน่งงานที่สูงขึ้น รวมถึงผลตอบแทนที่จะได้รับ จากประสบการณ์จริงของผู้มีตำแหน่งสูงๆ ในเครือข่าย ที่จะมาทำเสนอแผนงาน รวมถึงรายรับที่ควรจะได้ หากผู้มุ่งหวังสามารถก้าวไปสู่ตำแหน่งดังกล่าวได้ ซึ่งโครงการดังกล่าวจะเป็นการเปิดใจผู้มุ่งหวัง เพื่อเปิดใจให้พร้อมกับความท้าทายและความสำเร็จที่กำลังจะเข้ามา

ผลที่คาดว่าจะได้รับ: นักธุรกิจเครือข่ายได้ฟังประสบการณ์ รวมถึงเห็นผลสำเร็จที่ตอบแทนอย่างเป็นรูปธรรมของนักธุรกิจเครือข่ายท่านอื่นๆ ทำให้เกิดกำลังใจ และสามารถนำแนวทางที่ได้ไปดำเนินธุรกิจให้ประสบผลสำเร็จต่อไป

สรุป

การศึกษาการศึกษาวิชาอิสระเรื่อง การพัฒนาบุคลากรธุรกิจเครือข่ายโดยใช้สุนทรียสาธกกรณีศึกษา บริษัท เกลาซี คอร์ป จำกัด จังหวัดขอนแก่น สรุปผลการศึกษาได้ว่า ปัจจัยสำคัญที่ทำให้ธุรกิจเครือข่ายดำเนินธุรกิจจนประสบความสำเร็จจะต้องประกอบด้วย การสร้างสายสัมพันธ์ที่ดีคอยช่วยเหลือซึ่งกันและกัน มีการให้กำลังใจกัน หวังดีต่อกัน เป็นสังคมแห่งการคิดบวก จนเกิดเป็นวัฒนธรรมของการทำงานเป็นทีมภายในองค์กร การถ่ายทอดความรู้ที่ดีต่อทีมงาน สามารถตอบข้อโต้แย้งได้ และสามารถนำเสนอแผนการตลาดที่ชัดเจนให้แก่ผู้มุ่งหวังให้เกิดความรู้สึกรอยยิ้มเข้ามาเป็นส่วนหนึ่งขององค์กรและมีเป้าหมายที่จะประสบความสำเร็จเช่นเดียวกัน การสร้างเสริมและพัฒนาบุคลิกภาพตัวบุคคลให้ดียิ่งขึ้นจากภาพลักษณ์เพื่อเสริมสร้างความเชื่อมั่นให้แก่ผู้มุ่งหวัง โดยการใช้สินค้าจริงจนเกิดความมั่นใจและประทับใจในตัวสินค้าและเกิดการบอกต่ออย่างเป็นธรรมชาติ ด้วยความห่วงใย ไม่ใช่การต้อ้อขอขาย มีการพัฒนาบุคคลในทีมอย่างต่อเนื่อง เพื่อเป็นการเปิดโอกาสให้ทีมงานได้พัฒนาความสามารถของตัวเอง ด้วยการแบ่งปันความรู้และประสบการณ์ให้แก่กันอยู่เสมอ รวมถึงการร่วมกันออกงานภาคสนามโดยมีการแบ่งหน้าที่กันอย่างชัดเจน เพื่อให้การดำเนินงานเป็นไปตามเป้าหมายที่องค์กรได้วางเอาไว้

ข้อเสนอแนะในการศึกษาครั้งต่อไป

1. ควรมีการศึกษาในธุรกิจขายตรงอีกบริษัทหนึ่ง เพื่อที่จะได้นำมาเปรียบเทียบผลที่ได้จากการศึกษาและยืนยันความน่าเชื่อถือของการศึกษาต่อไป
2. ในการศึกษาครั้งต่อไปผู้ศึกษาน่าจะทำการศึกษาเกี่ยวกับปัญหาและอุปสรรคของการเป็นนักธุรกิจ

เครือข่ายเพื่อให้ทราบถึงข้อมูลหลายๆด้านของธุรกิจเครือข่ายเลกาซีนี้

3. สำหรับผู้ที่สนใจจะดำเนินธุรกิจเครือข่ายเลกาซี ควรจะมีการพัฒนาตัวเองและหมั่นเรียนรู้อยู่เสมอ เพื่อที่จะได้นำความรู้ที่มีไปถ่ายทอดต่อทีมงานและผู้มุ่งหวังต่อไป

กิตติกรรมประกาศ

การศึกษาเรื่อง การพัฒนาบุคลากรธุรกิจเครือข่ายโดยใช้สุนทรียสาธก กรณีศึกษา บริษัท เลกาซี คอร์ป จำกัด จังหวัดขอนแก่น สำเร็จตามวัตถุประสงค์ได้ด้วยความร่วมมือจากนักธุรกิจเครือข่ายเลกาซี จังหวัดขอนแก่น ในการให้ความร่วมมือตอบคำถามเชิงบวกในการสัมภาษณ์ทุกท่าน ที่ให้ข้อมูลซึ่งเป็นประโยชน์อย่างยิ่งในการศึกษาครั้งนี้ และการให้ความร่วมมือในการทำโครงการพัฒนาบุคลากรโดยสุนทรียสาธกเป็นอย่างดี ผู้ศึกษารู้สึกซาบซึ้งในความอนุเคราะห์ของทุกท่านที่ให้ความร่วมมือเป็นอย่างดี จึงขอขอบคุณเป็นอย่างสูงมา ณ โอกาสนี้

เอกสารอ้างอิง

- [1] วรภัทร์ ภูเจริญ. (2557). แเคี่ยมยังไม่พอ!. พิมพ์ครั้งที่ 4. กรุงเทพฯ: อมรินทร์พริ้นติ้งแอนด์พับลิชชิ่ง.
- [2] ณรงค์วิทย์ แสนทอง และปกรณ์ วงศ์รัตนพิบูล. (2557). ใช้ชีวิตคิดแบบโค้ช เพื่อก้าวไปสู่ความสำเร็จ. พิมพ์ครั้งที่ 1. กรุงเทพฯ: ปัญญาชน.
- [3] อาบิตะ บริพันธ์. (2552). “ธุรกิจเครือข่าย: พัฒนาการขายตรงที่ก้าวไกล.” วารสารมหาวิทยาลัยนราธิวาสราชนครินทร์ ปีที่ 1 ฉบับที่ 3.
- [4] Cooperrider, D., Whitney, D., & Stavros, J. (2003). **Appreciative inquiry handbook: The first in a series of AI workbooks for leaders of change.** San Francisco: Berrett -Koehler Publishers.
- [5] Kirkpatrick, D.L., & Kirkpatrick, J.D. (2007). **Implementing the Four Levels.** Berrett – Koehler Publishers, Inc.