

ธุรกิจขายตรง

ไม่ใช่เรื่องหมูๆ

ระวังลงทุนแล้วสูญเสีย

จากกระแสขายตรงระบบมัลติ-เลเวล หรือเอ็มแอลเอ็ม กลับมาเฟื่องฟูอีกครั้งในช่วงต้นปี 2540 ทำให้ธุรกิจขายตรงได้รับความสนใจจากผู้บริโภคและผู้ประกอบการรายใหม่ที่อยากจะทำกำไรลงทุน ซึ่งมีทั้งผู้ประกอบการจากต่างประเทศและในประเทศทำให้รูปแบบการขายตรงในช่วงหลังมีการพัฒนาค่อนข้างมาก มีการนำระบบเอ็มแอลเอ็มผสมผสานลักษณะกึ่งแฟรนไชส์ แบบเซเว่นอีเลฟเว่น เริ่มเข้ามามีบทบาทเพิ่มขึ้น ทั้งนี้เนื่องจากรูปแบบดังกล่าว สร้างความรู้สึกถึงความเป็นเจ้าของกิจการให้กับสมาชิกได้เป็นอย่างดี ยิ่งในสภาวะเศรษฐกิจตกต่ำลงสุดขีด ความมั่นใจกับอาชีพลูกจ้างตามบริษัท โรงงาน และหน่วยงานต่างๆ ถูกจ้างออก หรือปลดออกจากงานได้ตลอดเวลา

ปลายปี 2540 กลุ่มนิสิตปริญญาโท รุ่นที่ 8 จากมหาวิทยาลัยเกษตรศาสตร์ ร่วมหุ้นกันตั้ง “โคออฟ” ขึ้นมา พัฒนาระบบแฟรนไชส์ ค้าปลีก เอ็มแอลเอ็ม และเคาน์เตอร์เข้ามา ลักษณะ 4 IN 1 จากนั้นไม่นานมีบริษัทคนไทย “ไอ-แอม” มีรูปแบบคล้ายคลึงกันตามมาติดๆ

สำหรับเงื่อนไขการเป็นศูนย์จำหน่ายระหว่างคอสเวย์กับโคออฟนั้นคือ คอสเวย์ผู้สมัครต้องมีอายุระหว่าง 25-50 ปี การศึกษาขั้นต่ำมัธยมศึกษาตอนต้นขึ้นไป และจะต้องวางเงินมัดจำจำนวน 50,000 บาท พร้อมทั้งมีผู้ค้ำประกันจำนวน 2 ราย โดยต้องลงทุนช่วงแรก 50,000-100,000 บาท เพื่อเป็นค่าอุปกรณ์และเช่าบรมผลประโยชน์ที่ได้รับ 1. ค่าดำเนินการ 4% จากยอดขายสุทธิในแต่ละเดือน 2. ผลประโยชน์จากแผนงานสนับสนุนของบริษัท 3. จะได้รับเปอร์เซ็นต์จากสินค้าที่บริษัทฝากขายโดยชำระสินค้าให้เมื่อขายได้

ส่วนเงื่อนไขของโคออฟ ผู้สนใจเปิดศูนย์สาขาจะต้องมีสถานที่เหมาะสม ขนาดตั้งแต่ 32 ตารางเมตรขึ้นไป และเงินค้ำประกันสินค้าแรกเข้าจำนวน 200,000 บาท (150 สาขาแรกไม่เสียค่าธรรมเนียม) หลังจากนั้นต้องเสีย 150,000 บาท สำหรับสิทธิประโยชน์ศูนย์สาขา (SUB AREA) 1. ได้รับค่าบริการของยอดการจำหน่ายสินค้า 5% 2. ได้รับปันผลจากยอดการจำหน่ายสินค้าที่

ประเทศ 1%

นายไพฑูย์ จงจำรัสพันธ์ ผู้จัดการฝ่ายการตลาดโคออฟ เคยกล่าวถึงแผนการตลาดของบริษัทว่าการนำระบบศูนย์สาขามาใช้เพื่อช่วยให้กระจายสินค้าครอบคลุมทั่วประเทศในระยะเวลารวดเร็ว โดยใช้ระบบคอมพิวเตอร์เข้ามาควบคุม ซจัดการปัญหาการสต็อกสินค้าของแม่ทีม และมีชั้นตอนไม่ยุ่งยาก โดยบริษัทให้ความช่วยเหลือโฆษณาส่งเสริมการขายตลอดทั้งปี ด้านการขนส่งสินค้ามอบหมายให้บริษัทแอมโก้จำกัด เป็นผู้ส่งสินค้าทั่วประเทศ บริษัทตั้งเป้าหมายว่าจะมีศูนย์สาขาเพียง 500 แห่งทั่วประเทศภายในปี 2541 เนื่องจากต้องการให้ศูนย์สาขามีรายได้สม่ำเสมอ เพราะการมีสาขามากเกินไปจะทำให้ศูนย์สาขามีรายได้ลดลงและอาจเกิดปัญหาในการแย่งลูกค้ากันในอนาคต นอกจากนี้บริษัทยังมีการกำหนดพื้นที่ชัดเจนเพื่อป้องกันปัญหาการแย่งลูกค้ากันเองอีกด้วย คาดว่าภายในสิ้นปีนี้บริษัทจะมีตัวแทนจำหน่ายกว่า 100,000 คน มีศูนย์สาขา 400 แห่ง และมียอดขาย 500 ล้านบาท

แต่เนื่องจากกลุ่มผู้ร่วมทุนของโคออฟเป็นผู้ที่ไม่มีประสบการณ์ทางด้านธุรกิจขายตรงมาก่อนจึงทำให้การบริการไม่สามารถสนองตอบความต้องการของสมาชิกได้ตามที่ประกาศไว้ จนทำให้สมาชิกเกิดความไม่พอใจและเตรียมจะถอนตัว

ธุรกิจขายตรง

จากกระแสดังกล่าว ส่งผลให้ “คอสเวย์” ขายตรงจากประเทศมาเลเซียถือโอกาสเข้ามาเป็นทางเลือกหนึ่งแก่ผู้สนใจสร้างงาน สร้างรายได้ตนเองด้วยการประกอบอาชีพอิสระ หลังจากนั้นไม่นานมีคู่แข่งที่มีระบบคล้ายคลึงกันเข้ามา “ไอ-โอ เอ็นเตอร์ไพรซ์” จากประเทศมาเลเซียเหมือนกัน แต่ไม่ค่อหรือหวานัก จนกระทั่ง