

# บทที่ 1

## ความเป็นมาของ “ยูนิไลฟ์”

- ปี พ.ศ. 2531 ก่อตั้ง บริษัทนำเข้าวัตถุดิบทางการเกษตร ในนาม “บริษัท อินเตอร์ ครีฟ จำกัด” นับเป็นบริษัทแม่ ที่มีความเชี่ยวชาญทางด้านผลิตภัณฑ์ทางการเกษตรมากกว่า 30 ปี เป็นบริษัทนำเข้า ระดับทอปปิว์ ของวงการ อุตสาหกรรมทางการเกษตร ที่ได้รับการยอมรับจากทั้งภาครัฐ และเอกชนมาช้านาน จึงมั่นใจได้ว่าวัตถุดิบที่ถูกคัดสรรมาจากทุกมุมโลกนั้น มีประสิทธิภาพที่โดดเด่นกว่าทุกๆ ไป ประกอบกับทีมวิจัยพัฒนาที่จะสร้างสรรสูตรต่างๆออกมาได้ ตรงใจเกษตรกร ตอบโจทย์เรื่องรักษาสีสิ่งแวดล้อมเป็นอย่างดี
- ปี พ.ศ. 2537 ก่อตั้ง โรงงานผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อการเกษตร แห่งที่ 1 ณ นิคมอุตสาหกรรมบางปู จ.สมุทรปราการ ในนาม “บริษัท แอ็กโฟรีแพ็ทซ์ อินดัสตรีส์ จำกัด”
- ปี พ.ศ. 2541 ก่อตั้ง บริษัท ยูนิไลฟ์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด ธุรกิจเครือข่าย ผลิตภัณฑ์เพื่อการเกษตรครบวงจร รายแรกและรายเดียวในประเทศไทย
- ปี พ.ศ. 2548 ก่อตั้ง โรงงานผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อการเกษตร แห่งที่ 2 ณ นิคมอุตสาหกรรมบางปู จ.สมุทรปราการ ในนาม “บริษัท ยูนิพรีมา จำกัด”
- ปี พ.ศ. 2556 ก่อตั้ง โรงงานผลิตผลิตภัณฑ์เพื่อการเกษตร แห่งที่ 3 ณ อ.ศรีประจันต์ จ.สุพรรณบุรี ในนาม “บริษัท อฟโรท์ อะโกรโลยี จำกัด”



UNILIFE INTERNATIONAL CO., LTD.

โรงงานผลิตแห่งที่ 1



โรงงานผลิตแห่งที่ 3

โรงงานผลิตแห่งที่ 2

# วัตถุประสงค์

**บริษัท ยูนิไลฟ์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด** ก่อตั้งขึ้น เมื่อวันที่ 12 สิงหาคม 2541 (วันแม่แห่งชาติ) โดยมีวัตถุประสงค์ เพื่อประกอบธุรกิจเครือข่าย ด้วยระบบ การตลาดแบบหลายชั้น หรือ **MLM [Multi Level Marketing]** เพื่อเป็นโอกาสทางธุรกิจอิสระแก่ทุก ๆ ท่าน ในการประกอบเป็นอาชีพเสริม หรือ อาชีพหลักที่มั่นคงและยั่งยืน เป็นมรดกตกทอดถึงรุ่นลูกรุ่นหลานได้

**ผลิตภัณฑ์เพื่อการเกษตรครบวงจร** ภายใต้เครื่องหมายการค้าตรา “ยูนิไลฟ์” เพื่อตอบสนองความต้องการของเกษตรกร ในการลดต้นทุน เพิ่มผลผลิต พัฒนาความรู้ความเข้าใจในเกษตรวิทยาการต่างๆ ตลอดจนส่งเสริมภาคเกษตรกรรม ให้เจริญรุ่งเรือง โดยประสานเป็นหนึ่งเดียวกับกลไกธรรมชาติ และสิ่งแวดล้อมเป็นสำคัญ ตลอดจนผลิตภัณฑ์ที่เกี่ยวข้องกับผลผลิตทางการเกษตรซึ่งนับว่ามีมูลค่าตลาดที่สูง

**ก้าวทางการเติบโต ของยูนิไลฟ์** ต้นข้าว ที่ทอดรวงเหลืองอร่ามสุดลูกหูลูกตา รอยยิ้ม ที่ฉาบบนใบหน้าของเกษตรกร ผลตอบแทน ที่เพิ่มขึ้นเป็นกอบเป็นกำ รวมถึงสภาพความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ไม่พินิจนักหากจะกล่าววาทะทั้งหมดที่เกิดขึ้นคือ สิ่งที่ “ยูนิไลฟ์” มุ่งมั่น ที่จะให้เกิดขึ้นนับตั้งแต่เริ่มก่อตั้งยูนิไลฟ์ บนปรัชญาที่ว่า “ยูนิไลฟ์ ใส่ใจชีวิตเกษตรกร” เพราะเราเล็งเห็นว่าเกษตรกร เปรียบเสมือนกระดูกสันหลังของชาติ ที่มีจำนวนมากกว่า 60% ของประเทศ หรือ กว่า 40 ล้านคน เพื่อเกษตรกรไทย ดำรงอาชีพเกษตรกรรมอย่างยั่งยืน จะต้องจัดปัญหาที่รุมเร้าต่าง ๆ มากมายเสียก่อน โดยเฉพาะการถูกเอารัดเอาเปรียบนานปีการ สิ่งหนึ่งที่จะช่วยได้ คือการนำเสนอผลิตภัณฑ์คุณภาพมาตรฐาน พร้อมองค์ความรู้ทางเกษตรวิทยาการ ที่ถูกต้องสู่เกษตรกรโดยตรง ซึ่งยูนิไลฟ์ได้ดำเนินในเรื่องนี้บรรลุวัตถุประสงค์ของยูนิไลฟ์ อย่างเป็นทางการ

เรานับเป็น “ผู้นำทางด้านธุรกิจเครือข่ายผลิตภัณฑ์เพื่อการเกษตรครบวงจร” รายแรก และรายเดียวอย่างแท้จริง ยูนิไลฟ์ เลือกใช้ช่องทางการตลาดแบบเครือข่าย ดังนั้น “นักธุรกิจยูนิไลฟ์” คือบุคคลสำคัญที่จะเป็นผู้นำผลิตภัณฑ์และบริการต่างๆ ตรงสู่ “ผู้บริโภคในกลุ่มต่างๆ” โดยยูนิไลฟ์ ได้แบ่งปันผลประโยชน์ตามแผนรายได้ที่เที่ยงธรรมกับทุกคน และถูกต้องตามกฎหมายทุกประการ

**บริษัท ยูนิไลฟ์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด** ก่อตั้งขึ้น โดยการร่วมทุนของผู้บริหารคนไทย ที่มีประสบการณ์และความชำนาญในการประกอบธุรกิจทางการนำเข้า การผลิต และการจัดจำหน่ายผลิตภัณฑ์เพื่อการเกษตรแบบครบวงจร มากกว่า 30 ปี ตลอดจนผลิตภัณฑ์ในกลุ่ม อุปโภค-บริโภค ที่จะเสริมอาวูห์ ให้กับ “นักธุรกิจยูนิไลฟ์” ไม่พลาดโอกาสการขายในกลุ่มเป้าหมายต่างๆ

ปัจจุบัน บริษัทในเครือมีคณะผู้บริหารและพนักงาน รวมกันกว่า 500 คน จากมูลค่าของตลาดโดยรวมของธุรกิจเครือข่ายในประเทศไทยที่ยังคงเติบโตต่อเนื่อง ซึ่งคาดว่าจะมีมูลค่าตลาดโดยรวมสูงถึง 70,000 ล้านบาท (\*ข้อมูลปี พ.ศ. 2559 จาก : สมาคมขายตรงไทย TDSA) และมูลค่าตลาดโดยรวมของธุรกิจเกษตร มูลค่ารวมกว่า 100,000 ล้านบาท โดยภาพรวมของทั้งสองธุรกิจมีแนวโน้มการเติบโตขึ้นทุกปี ประกอบกับประสบการณ์ในธุรกิจหลักของกลุ่มบริษัทในเครือ จึงให้ความมั่นใจกับทุกท่านได้ ในการเข้าร่วมธุรกิจกับ “ยูนิไลฟ์” เพียงท่านดั่งศักยภาพ ในตัวท่านออกมาและลงมือทำอย่างมุ่งมั่นไม่ย่อท้อ ทุกท่านก็จะประสบความสำเร็จได้อย่างแน่นอน

# บทที่ 2

## ชื่อนี้... มีความหมาย



จากปณิธานและความมุ่งมั่น  
ของ **ยูนิไลฟ์ : ไร่ใจชีวิตเกษตรกร**  
จึงมุ่งเน้นคัดสรรผลิตภัณฑ์เพื่อการเกษตรคุณภาพมาตรฐาน  
ส่งตรงถึงมือเกษตรกร ผ่านระบบเครือข่ายนักธุรกิจยูนิไลฟ์  
พร้อมทีมเจ้าหน้าที่สนับสนุนนักธุรกิจ ในด้านต่าง ๆ  
ไม่ว่าจะเป็นเรื่องเกษตรวิทยาการ แนวทางการดำเนินธุรกิจ ฯลฯ  
สิ่งเหล่านี้คือความผูกพันที่เกิดใน **“ธุรกิจยูนิไลฟ์”**  
เป็นแนวคิดที่ยูนิไลฟ์ มั่นใจว่า ถ้าทุกส่วนสร้างความผูกพัน  
มีการบริการและสายสัมพันธ์อันดีต่อเนื่องยาวนานได้  
ธุรกิจยูนิไลฟ์ ก็สามารถอยู่คู่ประเทศไทย คนไทย  
และเกษตรกรไทยได้ตลอดไป อันเป็นที่มาของชื่อ **ยูนิไลฟ์**

UNI (ยูนิ) แปลว่า รวมเป็นหนึ่ง  
 LIFE (ไลฟ์) แปลว่า ชีวิต  
 UNILIFE (ยูนิไลฟ์) แปลว่า การรวมชีวิตเป็นหนึ่งเดียว  
 ระหว่างเกษตรกร นักธุรกิจยูนิไลฟ์ และ บริษัทยูนิไลฟ์  
 3 พันธุ์เพื่อที่จะขับเคลื่อนไปสู่ความสำเร็จร่วมกัน

## สี่... นั้นบอกอะไรไว้มากมาย

**สี่ฟ้า** หมายถึง ท้องฟ้ากว้าง โอกาสและความหวังอันสดใส  
 แสดงถึง ความสว่าง ความปลอดโปร่ง เปรียบเหมือนท้องฟ้า  
 แสดงถึง อีสราภาพในการดำเนินชีวิต เป็นสีแห่งความคิดสร้างสรรค์  
 และจินตนาการที่ไม่มีขอบเขต เปรียบเสมือนโอกาสและความหวังของทุกท่านไม่มีขีดจำกัด

**สี่เขียว** หมายถึง พื้นที่เกษตรกรรม ลานกว้างของการเก็บเกี่ยวผลประโยชน์  
 แสดงถึง การเกษตร การเพาะปลูก การเกิดใหม่ การงอกงาม ธรรมชาติสีเขียว ร่มเย็น  
 การอนุรักษ์ธรรมชาติ เกี่ยวกับสิ่งแวดล้อม ธรรมชาติที่เราตั้งอยู่ในวัฏจักรของการ  
 เพาะปลูก (สร้างคน) > การงอกงาม (ขยายเครือข่าย) > การเก็บเกี่ยว (รับผลตอบแทน)  
 ก็เปรียบได้กับผลตอบแทนที่ทุกท่านสามารถเก็บเกี่ยวได้อย่างไม่มีวันสิ้นสุด

**สี่ขาว** หมายถึง เกษตรกรก้มลงเก็บเกี่ยวผลผลิต หรือ นักธุรกิจยูนิไลฟ์  
 รับรางวัลและผลตอบแทนที่เที่ยงธรรม  
 แสดงถึง ความศรัทธา ความสะอาดบริสุทธิ์ ความดีงามและที่สำคัญหมายถึง การเกิด  
 โดยที่แสงสีขาว เป็นที่กำเนิดของแสงสีต่าง ๆ เป็นความรักและความหวัง  
 ความหวังใยเอื้ออาทรและเสียสละ จริงใจ ของนักธุรกิจยูนิไลฟ์ที่มีต่อเกษตรกร  
 และทีมงานทั้งในสายงานและนอกสายงาน ก่อให้เกิดพลังเครือข่าย ขยายธุรกิจ  
 เติบโตอย่างไม่มีที่สิ้นสุด



**ยูนิไลฟ์** ได้รับการจดทะเบียนบริษัทขายตรงอย่างถูกต้องตามกฎหมาย  
 จาก สคบ. (สำนักงานคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค) ทะเบียนเลขที่ 020007/2556



**ยูนิไลฟ์** เป็นหนึ่งในสมาชิก สมาคมการขายตรงไทย  
 TDSA (THAI DIRECT SELLING ASSOCIATION)  
 ซึ่งสังกัด สมาพันธ์การขายตรงโลก



**WFDSA (WORLD FEDERATION OF DIRECT SELLING ASSOCIATION)**



**ยูนิไลฟ์** เป็นหนึ่งในสมาชิก สมาคมอารักขาพืชไทย  
 TCPA (THAI CROPPROTECTION ASSOCIATION)



ซึ่งเป็นหนึ่งใน 14 ประเทศที่ได้เข้าเป็นสมาชิกสมาคมผู้ผลิตสารเคมีเกษตร  
 ระดับภูมิภาคเอเชีย-แปซิฟิก (CROPLIFE ASIA)



# บทที่ 3

## รากฐานแข็งแกร่ง วิสัยทัศน์กว้างไกล

### • วิสัยทัศน์ VISION

ยูนิไลฟ์ : มุ่งมั่นในการสร้างเครือข่าย เพื่อพัฒนาเกษตรกรรม

โดยการแบ่งปันองค์ความรู้ ใ้เกิดประโยชน์และเป็นที่ยอมรับกับทุกภาคส่วนอย่างยั่งยืน

### • พันธกิจ MISSION

- มุ่งมั่นสร้างความเชื่อถือในแบรนด์ “ยูนิไลฟ์” ให้เป็นที่ยอมรับของเกษตรกร ตลอดจนใส่ใจในสิ่งแวดล้อมเพื่อการเกษตรแบบยั่งยืนต่อไป
- มุ่งมั่นคัดสรร วิจัย และ พัฒนา “ผลิตภัณฑ์คุณภาพสูง” จากโรงงานมาตรฐานสากล เพื่อตอบสนองต่อทุกความต้องการของผู้บริโภคหลากหลายกลุ่มเป้าหมาย
- มุ่งมั่นส่งเสริมให้ “เกษตรกร” มีความรู้ ความเข้าใจ ตามหลัก **จีเอพี : เกษตรดีที่เหมาะสม ได้ ลดต้นทุน เพิ่มผลผลิต** สร้างมูลค่าเพิ่มให้กับผลผลิตแข่งขันกับตลาดโลกได้ เพื่อ **“เกษตรกรวันนี้ ต้องดีกว่าเมื่อวาน”**
- ร่วมสร้างภาพลักษณ์ และมาตรฐาน “ธุรกิจเครือข่าย” ให้เป็นวิชาชีพที่น่าภาคภูมิใจ สามารถสร้างความสำเร็จ และคุณภาพชีวิตที่ดี แก่ผู้เกี่ยวข้องทุกคน
- มุ่งมั่นพัฒนาแผนฝึกอบรม ให้กับ “นักธุรกิจยูนิไลฟ์” เพื่อเสริมสร้างศักยภาพในการทำธุรกิจอย่างมีประสิทธิภาพ
- มุ่งมั่นพัฒนาให้ “แผนธุรกิจยูนิไลฟ์” สร้างอาชีพ สร้างรายได้ มั่นคงยาวนาน
- ยึดมั่นจรรยาบรรณในการ ดำเนินธุรกิจ โปร่งใส เป็นธรรม เป็น **“พลเมืองทางธุรกิจที่ดี”** ของประเทศ มีส่วนร่วมและสนับสนุนกิจกรรมเพื่อสังคมไทย



## ● โบรม่งใส เป็นธรรม ยึดมั่นจรรยาบรรณ

ธุรกิจเครือข่าย ถือว่าเป็นอีกภาคธุรกิจหนึ่ง ที่มีส่วนสำคัญในการพัฒนาระบบเศรษฐกิจภายในประเทศ ด้วยรูปแบบของการส่งต่อธุรกิจอย่างมีระบบและมีแบบแผนชัดเจน เพื่อสร้างโอกาส สร้างรายได้ และสร้างความมั่นคงให้กับชีวิตได้อย่างยั่งยืน นับเป็นวิชาชีพที่น่าภาคภูมิใจอย่างยิ่ง

ตราบใดที่ประเทศไทยยังเป็นประเทศเกษตรกรรม ดังนั้นผลิตภัณฑ์เพื่อการเกษตร นับเป็นปัจจัยการผลิตที่สำคัญ ที่สามารถช่วยส่งเสริมให้ประเทศไทยมีผลผลิตมวลรวมที่พร้อมจะก้าวสู่การเป็น “โรงครัว... แหล่งผลิตอาหารเลี้ยงคนทั่วโลก” นี่คือนโยบายทางธุรกิจอันยิ่งใหญ่

ยูนิโลฟ รู้สึกยินดีที่ได้เห็นความสำเร็จ และคุณภาพชีวิตของนักธุรกิจยูนิโลฟ เติบโตในทางที่ดีขึ้น ทุกคนล้วนมีโอกาสที่จะสร้างงานและมีธุรกิจเป็นของตนเองได้ ขอเพียงมุ่งมั่นเพื่อตัวท่านและครอบครัวของท่านเอง



### คณะกรรมการบอร์ดบริหาร บริษัท ยูนิโลฟ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด (Board of directors)

A. สกล มงคลธรรมากุล	ประธานคณะกรรมการบริหาร	บริษัท ยูนิโลฟ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด
B. ปราณี พุทธิพิพัฒนขจร	ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร	กลุ่มบริษัท อินเตอร์ ครีออฟ จำกัด
C. โสภการวรรณ มงคลธรรมากุล	กรรมการบริหาร	บริษัท ยูนิโลฟ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด
D. พรพนิต รัตนกุล	กรรมการผู้จัดการ	กลุ่มบริษัท อินเตอร์ครีออฟ จำกัด
	กรรมการบริหาร	บริษัท ยูนิโลฟ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

### คณะผู้บริหาร บริษัท ยูนิโลฟ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

E. เฉลิมเกียรติ มงคลธรรมากุล	กรรมการผู้จัดการ
F. นิตยา มงคลธรรมากุล	รองกรรมการผู้จัดการ สายงานสนับสนุนการตลาด

## เชื่อมั่น แบ่งปัน สู่...ความมั่นคงยั่งยืน

ธุรกิจเครือข่าย คือ ธุรกิจที่ขาย “ความเชื่อมั่น” และเป็นธุรกิจอิสระที่ท่านสามารถสร้างได้ด้วยมือของท่านเอง ในส่วนของ “ยูนิโลฟ” มุ่งมั่นสร้างความเชื่อมั่น ด้วยการส่งมอบผลิตภัณฑ์คุณภาพ ผลตอบแทนที่เที่ยงธรรม ตลอดจนการสนับสนุนทางการตลาด ระบบสารสนเทศต่างๆที่จะช่วยให้การดำเนินธุรกิจเป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ และในส่วนของนักธุรกิจยูนิโลฟ ก็สร้างความเชื่อมั่นด้วยการนำเสนอธุรกิจยูนิโลฟ และให้บริการบริการต่อกลุ่มเป้าหมาย บริหารที่มงานอย่างเป็นระบบตลอดจนยึดมั่นในระเบียบและจรรยาบรรณของการทำธุรกิจเมื่อทุกฝ่ายดำเนินธุรกิจด้วยการ “แบ่งปัน” สิ่งดีๆ ให้แก่กันและกัน เกิดเป็น “ความเชื่อมั่น” และก่อให้เกิด “ความมั่นคง ยั่งยืน” ในที่สุด ยูนิโลฟขอเป็นกำลังใจ สนับสนุนให้ทุกท่านไปสู่เป้าหมายที่วางไว้ และอย่าลืมที่จะหยิบยื่นโอกาส และความสำเร็จเช่นเดียวกับท่านให้กับผู้อื่น



# บทที่ 4

## นโยบายด้านวิจัยและพัฒนาผลิตภัณฑ์คุณภาพ

### ● กลุ่มผลิตภัณฑ์เพื่อการเกษตรครบวงจร

#### “ใส่ใจชีวิตเกษตรกร”

**ยูนิไลฟ์** ถึงพร้อมด้วยปัจจัยการผลิตที่ครบถ้วนสมบูรณ์เหนือกว่าใคร ไม่ว่าจะเป็นผลิตภัณฑ์คุณภาพครบวงจร ที่มงานมืออาชีพในแต่ละสาขา ทีมนักขายคุณภาพ รวมถึงองค์ความรู้ทางการเกษตรในพืชนานาชนิด ที่ทำงานร่วมกันอย่างมืออาชีพ ยูนิไลฟ์ มุ่งเน้นพัฒนาคุณภาพผลิตภัณฑ์อย่างต่อเนื่อง โดยทีมนักวิจัยและพัฒนาที่มีศักยภาพ มากด้วยประสบการณ์พร้อมที่จะทุ่มเทในการพัฒนาอย่างจริงจัง เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์ที่มีประสิทธิภาพเต็มที่

เรานำตัวอย่างผลิตภัณฑ์ไปทดสอบในแปลงทดลองจริง เพื่อตรวจสอบคุณภาพอีกหลายครั้งเพื่อยืนยันข้อมูล และผลผลิตที่เพิ่มขึ้นจริง ผลิตภัณฑ์ตรายูนิไลฟ์ทุกชนิด ผลิตจากโรงงานที่ทันสมัย เราให้ความสำคัญในการพัฒนาระบบการผลิตที่ทันสมัย เพื่อให้กระบวนการผลิตมีประสิทธิภาพสูงสุด เพื่อให้เกษตรกรมั่นใจได้ถึงคุณภาพและความปลอดภัย เราจึงมีการตรวจสอบที่เข้มงวดในทุกขั้นตอนการผลิต โดยทีมนักวิจัยทางเคมีที่มีประสบการณ์กว่า 30 ปี ในห้องปฏิบัติการที่พร้อมด้วยอุปกรณ์อันทันสมัยและสมบูรณ์แบบที่สุดในประเทศไทย เพื่อให้ได้ผลิตภัณฑ์อันทรงคุณภาพหลากหลาย ครอบคลุมทุกพืชและครบวงจร ตั้งแต่เริ่มปลูกจนถึงเก็บเกี่ยว นับร้อยรายการในนาม “ยูนิไลฟ์”

### ผลิตภัณฑ์ตรายูนิไลฟ์ แบ่งออกเป็น 2 กลุ่มใหญ่ ได้แก่

#### 1. กลุ่มผลิตภัณฑ์เพิ่มผลผลิต ได้แก่

- ปุ๋ยและธาตุอาหารเสริม
- สารควบคุมการเจริญเติบโตของพืช
- สารเสริมประสิทธิภาพปุ๋ย, สารปรับสภาพดิน, สารเสริมประสิทธิภาพ(สารจับใบ)

#### 2. กลุ่มผลิตภัณฑ์ป้องกันกำจัดศัตรูพืช ได้แก่

- สารป้องกันกำจัดวัชพืช
- สารป้องกันกำจัดโรคพืช
- สารป้องกันกำจัดแมลงและไรศัตรูพืช



## ● กลุ่มผลิตภัณฑ์เพื่อการอุปโภค-บริโภค

ยูนิโลฟ ตระหนักดีว่า หัวใจของธุรกิจ คือ ผลิตภัณฑ์คุณภาพที่ตอบโจทย์ผู้มุ่งหวังได้ทุกกลุ่ม เพื่อเป็นการเพิ่มโอกาสทางธุรกิจให้กับ นักธุรกิจทุกท่าน ได้ดำเนินธุรกิจยูนิโลฟอย่างเต็มศักยภาพ ยูนิโลฟ ได้ขยายกลุ่มผลิตภัณฑ์สำหรับใช้ในชีวิตประจำวัน ซึ่งคัดสรร วิจัยและพัฒนาจากบริษัทฯ ชั้นนำ ที่ได้รับการยอมรับในคุณภาพ และมาตรฐานการผลิตในระดับสากล เพื่อตอบสนองต่อความต้องการและความพึงพอใจของผู้บริโภคเป็นสำคัญ

### กลุ่มผลิตภัณฑ์เพื่อการอุปโภค-บริโภค แบ่งออกเป็น 2 กลุ่ม ได้แก่

#### 1. ผลิตภัณฑ์สำหรับใช้ส่วนตัว (Personal Care) เช่น

- ยาสีฟัน ไอซีเฟรช เฮอรัลด์
- แปรงสีฟัน ยูนิโลฟ แคร่

#### 2. ผลิตภัณฑ์สำหรับใช้ในครัวเรือน (Home Care) เช่น

- ผงซักฟอก พาวเวอร์-ทรี พลัส





# บทที่ 5

## นโยบายด้านพัฒนานักธุรกิจ

นักธุรกิจยูนิโลฟคือหัวใจของธุรกิจเครือข่ายยูนิโลฟมุ่งมั่นที่จะพัฒนาศักยภาพของนักธุรกิจยูนิโลฟให้สามารถขับเคลื่อนธุรกิจไปตามแนวทางที่ควรจะเป็นและเหมาะสม เพื่อการเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน

ยูนิโลฟ มีนโยบายพัฒนานักธุรกิจยูนิโลฟ ให้เป็นบุคคลที่มีคุณภาพและสามารถพัฒนาศักยภาพของตนเองอย่างสูงสุดเท่าที่บุคคลนั้นจะทำได้ เพื่อบรรลุตามแผนนโยบายที่ว่า **“ความสำเร็จของนักธุรกิจยูนิโลฟ ทุกท่านคือความมุ่งมั่นของเรา”**

### ก้าวทางการเติบโต

ในทุกเส้นทางของการก้าวเดิน ไม่ว่าจะเส้นทางดำรงชีวิต หรือการดำเนินธุรกิจ หากท่านมีแนวทาง แผนงาน และเป้าหมายที่จะไปถึงจุด ๆ นั้น ชัดเจน ตลอดจนความมุ่งมั่น ก็คงเป็นเรื่องง่ายที่ท่านจะสามารถประสบความสำเร็จได้อย่างที่วางไว้

ยูนิโลฟ คือ ธุรกิจอิสระที่ท่านสามารถออกแบบความสำเร็จของตนเอง ได้ตามกำลังความสามารถของท่านอย่างเต็มที่ บนกฎระเบียบจรรยาบรรณ นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์คุณภาพ และแผนการตลาดที่เหมาะสมเป็นธรรมชาติที่ยูนิโลฟมอบให้กับนักธุรกิจแล้ว สิ่งที่นักธุรกิจควรยึดถือร่วมกันนั้นคือ

**มีความเข้าใจในบทบาทหน้าที่ของตัวเอง** (คุณสมบัติและความรับผิดชอบ)

**มีการพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง** (พาตัวเองเข้าสู่ขบวนการฝึกอบรม ฝึกหาความรู้เพิ่มเติมให้ทันยุค ทันเหตุการณ์)

**มีคุณธรรม** (ซื่อสัตย์ มีจิตใจของการเป็นผู้ให้ ไม่เห็นแต่ประโยชน์ส่วนตน)

ซึ่งหลักการนี้จะเป็นแนวทางในการก้าวไปสู่ความสำเร็จในระดับสูงขึ้นไป



## บทบาทหน้าที่ ของแต่ละระดับ “สู่ความสำเร็จ ที่มั่นคงยั่งยืน”

### 1. บทบาทหน้าที่ ของนักธุรกิจยูนิไลฟ์ ระดับ 5-15% และ นักธุรกิจยูนิไลฟ์ ระดับหัวหน้ากลุ่ม GL

- ทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ด้วยตัวเอง
- กำหนดผลิตภัณท์ที่ได้ทดลองใช้แล้วเกิดความประทับใจ
- สร้างความเชื่อมั่นและการยอมรับ
- สร้างฐานลูกค้า เก็บข้อมูลฐานลูกค้าผู้ใช้
- สร้างเป้าหมายในการทำงาน
- เตรียมความพร้อมในการบริหารทีมงาน

#### กิจกรรมส่งเสริมทักษะของนักธุรกิจ

- ประชุมกลุ่มย่อย (เรียนรู้ทักษะจากนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ)
- เข้าร่วมการอบรมกับยูนิไลฟ์ หลักสูตรโรงเรียนสอนธุรกิจ (CENTER) ที่คลังสาขาใกล้บ้าน เพื่อฝึกฝนให้เป็นนักธุรกิจที่มีความเป็นมืออาชีพ
- เข้าร่วมการอบรมหลักสูตร แคมป์พัฒนานักธุรกิจ (LRC : Life Revitalizing Camp)
- เข้าร่วมการอบรมหลักสูตร แคมป์พัฒนาผู้นำ LDS (Leader Seminar Camp)

### 2. บทบาทหน้าที่ของ นักธุรกิจยูนิไลฟ์ ระดับเหรียญทองแดง – เหรียญทอง

- สร้างฐานนักธุรกิจ จากฐานลูกค้าที่ใช้ผลิตภัณฑ์
- อบรมและดูแลทีมงาน ให้มีความเป็นมืออาชีพทางธุรกิจ
- จัดกระบวนการฝึกอบรมพื้นฐานการทำธุรกิจ (BTC : Basic Training Course) ได้ด้วยตนเอง
- เป็นส่วนหนึ่งในการดูแลโรงเรียนสอนธุรกิจ (CENTER) เป็นประจำสม่ำเสมอ
- มีส่วนร่วมในทุกกิจกรรมของยูนิไลฟ์
- สร้างความเชื่อมั่น และการยอมรับจากการปฏิบัติตัวเป็นตัวอย่าง
- ช่วยเหลือทีมงานให้บรรลุเป้าหมาย โดยการวางแผนงานร่วมกับทีมงาน และทำการตรวจสอบ ติดตามผล วิเคราะห์ ปรับปรุงกระบวนการที่ถูกต้อง
- สื่อสารข้อมูลข่าวสาร และแนวความคิดของนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จให้แก่ทีมงาน

#### กิจกรรมส่งเสริมทักษะของนักธุรกิจ

- ประชุมกลุ่มย่อย (เรียนรู้ทักษะจากนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ)
- เข้าร่วมการอบรมกับบริษัท หลักสูตรโรงเรียนสอนธุรกิจ (CENTER) ที่คลังสาขาใกล้บ้าน เพื่อฝึกฝนให้เป็นนักธุรกิจที่มีความเป็นมืออาชีพ
- เข้าร่วมการอบรมหลักสูตร แคมป์พัฒนานักธุรกิจ (LRC : Life Revitalizing Camp)
- เข้าร่วมการอบรมหลักสูตร แคมป์พัฒนาผู้นำ LDS (Leader Seminar Camp)

### 3. บทบาทหน้าที่ ของนักธุรกิจยูนิไลฟ์ ระดับเหรียญทองกิตติมศักดิ์ - ระดับรองข้าวเพชร

- สร้างทีม สร้างงาน เพื่อพร้อมรับความมั่นคงและยั่งยืน
- ให้การอบรมและดูแลทีมงาน ให้มีความเป็นมืออาชีพทางธุรกิจ ตามหลักสูตรที่ยูนิไลฟ์กำหนดไว้
- มีโรงเรียนสอนธุรกิจ (CENTER) เป็นของตนเอง
- มีส่วนร่วมในทุกกิจกรรมของยูนิไลฟ์
- สร้างความเชื่อมั่น และการยอมรับจากการปฏิบัติตัวเป็นตัวอย่าง ทั้งชีวิตส่วนตัว ครอบครัว หลักในการทำธุรกิจ ความสำเร็จในธุรกิจเพื่อสร้างความเชื่อมั่นให้กับทีมงาน
- ช่วยเหลือทีมงานให้บรรลุเป้าหมาย โดยการวางแผนงานร่วมกับทีมงานตามความฝันและเป้าหมายของแต่ละคน ใส่ใจในการติดตาม ตรวจสอบ วิเคราะห์ผลลัพธ์ ปรับปรุงกระบวนการที่ถูกต้อง
- สื่อสารข้อมูลข่าวสาร และแนวความคิดของนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ ให้แก่ทีมงาน
- ชัดเจนในการตั้งเป้าหมายความสำเร็จ พร้อมพัฒนาตัวเองตลอดเวลา เพื่อความเติบโตและยั่งยืน

#### กิจกรรมส่งเสริมทักษะของนักธุรกิจ

- ประชุมกลุ่มย่อย (เรียนรู้ทักษะจากนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ)
- นำทีมงานเข้ารับการอบรมกับยูนิไลฟ์ หลักสูตรโรงเรียนสอนธุรกิจ (CENTER) ที่คลังสาขาใกล้บ้าน เพื่อฝึกฝนให้ทีมงานเป็นนักธุรกิจที่มีความเป็นมืออาชีพ
- เข้ารับอบรมหลักสูตร แคมป์พัฒนานักธุรกิจ (LRC : Life Revitalizing Camp)
- เข้ารับอบรมหลักสูตร แคมป์พัฒนาผู้นำ LDS (Leader Seminar Camp)





## กิจกรรมและหลักสูตรต่างๆ ที่สนับสนุนการเติบโตของนักธุรกิจยูนิไลฟ์

**ยูนิไลฟ์** ได้กำหนดหลักสูตรสำหรับพัฒนาสมาชิกในด้านต่างๆ ตามระดับตำแหน่งนั้น ๆ โดยได้จัดให้มีการฝึกอบรมขึ้นอย่างสม่ำเสมอ เราตระหนักดีว่าสำหรับธุรกิจเครือข่าย การพาตนเองและองค์กรเข้าฝึกอบรมสัมมนานับว่าเป็นเรื่องที่สำคัญยิ่ง เพราะในอนาคตท่านต้องมียอดธุรกิจที่ยิ่งใหญ่และมั่นคง การที่องค์กรมีคุณภาพอย่างเต็มเปี่ยม ความเป็นมืออาชีพในด้านความรู้เกี่ยวกับบริษัทฯ แผนรายได้ ผลผลิตภัณฑ์ และทักษะที่เกิดขึ้นจริงจากการทำงาน ภาพลักษณ์ที่ดีของท่านและองค์กร ทำให้เหนี่ยวนำผู้ที่อยากประสบความสำเร็จ เพื่อเปลี่ยนแปลงชีวิตแบบท่านอยากเข้ามาอยู่ในองค์กรท่าน อันจะนำมาซึ่งรายได้ที่มั่นคงและยั่งยืน

- การจัดประชุม OPP เปิดโอกาสทางธุรกิจ
- การประชุมกลุ่มย่อยในพื้นที่
- งานแสดงผลผลิตภัณฑ์ และนวัตกรรมการผลิตพืช

- โปรแกรมท่องเที่ยวประจำปี
- โปรแกรมประกันชีวิต

- หลักสูตรการเรียนการสอนระบบเครือข่าย โรงเรียนสอนธุรกิจ Center
- หลักสูตรอบรมความรู้ขั้นพื้นฐานในการทำงาน BTC (Basic Training Course)
- เข้ารับการอบรมหลักสูตร แคมป์พัฒนานักธุรกิจ (LRC : Life Revitalizing Camp)
- เข้ารับการอบรมหลักสูตร แคมป์พัฒนาผู้นำ LDS (Leader Seminar Camp)



กิจกรรมและหลักสูตรต่าง ๆ ที่บริษัทฯ กำหนดขึ้น มีเป้าหมายเพื่อให้องค์กรยูนิไลฟ์เป็นองค์กรที่เข้มแข็งเปี่ยมด้วยคุณภาพของผู้นำ มีจริยธรรม จรรยาบรรณที่ดีในการดำเนินธุรกิจพร้อมความรู้ความสามารถในการเป็น **“เจ้าของธุรกิจ อย่างมืออาชีพ”** โดยที่ทุกท่านต้องมุ่งมั่นที่จะนำพาตัวเองและทีมเข้าสู่ขบวนการเรียนรู้ที่จะเป็นมืออาชีพอย่างแท้จริง

- การประชุมนักธุรกิจระดับไตรมาส
- พิธีมอบรางวัลโบนัสเงินสดกลางปี
- งานฉลองวันแห่งความสำเร็จเพชรแท้ยูนิไลฟ์
- พิธีมอบรางวัลโบนัสเงินสดปลายปี
- พิธีมอบรางวัลประดับเข็มประจำตำแหน่งประจำปี
- พิธีมอบรางวัลท่องเที่ยวประจำปี



# บทที่ 6

## โอกาสทางธุรกิจแสนล้าน

ไม่ว่าเศรษฐกิจโลกจะเป็นอย่างไร ทุกชีวิตยังต้องกินต้องใช้ ยังต้องแสวงหาเพื่อความอยู่รอด ในสายตาของนานาประเทศ ไทย... ยังคงเป็น “ครัวของโลก” ดังนั้นภาระหน้าที่ในการผลิตอาหารเลี้ยง “คนทั้งโลก” ยังคงเป็นภารกิจสำคัญของคนไทย นั้นย่อมแสดงว่า “ภาคเกษตร” คือช่องทางธุรกิจที่ใหญ่ที่สุด ที่มีมูลค่าทางการตลาดนับแสนล้าน” และเป็นกำลังสำคัญที่จะช่วยให้ประเทศมั่นคงเข้มแข็ง สามารถแข่งขันกับอาณานิคมได้ในทุก ๆ มิติ ตลอดเวลาที่ผ่านมา ได้พิสูจน์แล้วว่า **ธุรกิจยูนิไลฟ์** สามารถทำให้ท่านที่เลือกดำเนินธุรกิจกับยูนิไลฟ์ มีชีวิตเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้น ไม่ว่าจะเป็น “ผู้บริหาร ที่ได้ใช้ผลิตภัณฑ์คุณภาพ ได้ผลผลิตทางการเกษตรเพิ่มขึ้น หรือ นักธุรกิจยูนิไลฟ์ ได้มีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ทั้งของตนเองและขององค์กรธุรกิจที่ตอบรับโอกาสทางธุรกิจ” สิ่งหนึ่งที่ทุกคนควรมี นั่นคือความเชื่อมั่นและความศรัทธาในตัวเอง ธุรกิจเครือข่ายเป็นธุรกิจที่คุณไม่ได้ ดำเนินด้วยตัวคนเดียว แต่คุณจะมีผู้ที่คอยสนับสนุนคุณในเบื้องต้น นั่นก็คือ **ผู้สポンเซอร์** หรือ **ผู้แนะนำ** ที่เป็นผู้มอบโอกาส ทางธุรกิจ รวมทั้งเป็นผู้คอยช่วยเหลือ และแนะนำแนวทางการทำธุรกิจให้แก่ท่าน เพื่อให้ท่านได้มีความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้อง ในการขาย การขยายทีมงาน บริหารทีมงานและบริการทีมงาน เพื่อก้าวไปสู่ความสำเร็จต่อไป

### ธุรกิจยูนิไลฟ์ : ธุรกิจแสนล้าน... โอกาสทางอาชีพอิสระ และ ทางเลือกใหม่ของคนไทยทุกคน

**บริษัท ยูนิไลฟ์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด** พร้อมทั้งจะอยู่เคียงข้างทุกท่าน คอยสนับสนุน ผลักดัน และเป็นกำลังใจ ให้คุณไปสู่ความสำเร็จอันสูงสุดที่คุณมุ่งหวังขอเพียงคุณมีเป้าหมายให้กับชีวิตแล้วมุ่งมั่นที่จะก้าวไปให้ถึงเพียงเท่านั้นคุณก็จะพบว่าหนทางก้าวไปสู่เส้นชัยแห่งความสำเร็จไม่ไกลเกินเอื้อม และเดินตามแนวทางการเริ่มธุรกิจดังนี้

ก้าวทางการเติบโตนับเป็นส่วนสำคัญในการทำธุรกิจ เพราะเปรียบเสมือนเป็นบันไดที่จะนำเราไปสู่

เป้าหมายแห่งความสำเร็จที่วางไว้ได้ และพื้นฐานที่สำคัญในการก้าวไปสู่ความมั่นคง ยั่งยืน

ของยูนิไลฟ์ คือ

- ความเข้าใจในตัวผลิตภัณฑ์
- ความเข้าใจในธุรกิจเครือข่าย
- ความเข้าใจในผลประโยชน์ที่ได้รับจากแผนรายได้ธุรกิจเครือข่าย
- การเข้าร่วมกิจกรรมต่างๆ และการอบรมเพิ่มพูนความรู้ในเรื่องต่างๆ เพื่อการพัฒนาตนเองและทีมงาน และนำตนเองเข้าเป็นส่วนหนึ่งของบรรยากาศแห่งความสำเร็จ

## ซึ่งบันไดแต่ละขั้นนั้น ท่านจะต้องเรียนรู้และปฏิบัติในเรื่องต่างๆ เหล่านี้

- **สมัครนักธุรกิจยูนิโลฟ** ภายใต้การแนะนำของผู้สポンเซอร์ ซึ่งจะเปรียบเสมือนพี่เลี้ยงในการทำธุรกิจ
- **เรียนรู้เกี่ยวกับผลิตภัณฑ์** โดยศึกษาจากคู่มือ สอบถามจากผู้สポンเซอร์, เจ้าหน้าที่ส่งเสริมของยูนิโลฟ การแลกเปลี่ยนประสบการณ์จากสมาชิกผู้ใช้ และนักธุรกิจยูนิโลฟ และเข้ารับการฝึกอบรมที่โรงเรียนสอนธุรกิจของยูนิโลฟ (Center) ที่ตั้งอยู่ตามคลังสาขาทั่วประเทศ
- **ใช้ผลิตภัณฑ์ หรือทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ด้วยตนเอง** ก่อนแนะนำให้ผู้บริโภคร (เกษตรกร) ใช้ เพื่อให้เกิดประสบการณ์ตรง และความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ยูนิโลฟ เพื่อนำสิ่งที่ได้รับจากการใช้ผลิตภัณฑ์ หรือความประทับใจไปบอกเล่าให้กลุ่มเป้าหมาย เพื่อเปิดใจผู้มุ่งหวัง
- **ฟังเทป ซีดี ดูวิดีโอ อ่านคู่มือความรู้ ศึกษาความรู้จากสื่อต่างๆ** ศึกษาข้อมูลจาก เทป ซีดี เอกสาร และสื่อต่างๆ ที่บริษัทฯ จัดทำขึ้น เพื่อทำการเรียนรู้เทคนิค วิธีการของการใช้ผลิตภัณฑ์ เทคนิคการเพาะปลูก และการทำธุรกิจ ให้ประสบความสำเร็จ
- **เขียนรายชื่อผู้มุ่งหวัง** ด้วยการเขียนรายชื่อเพื่อนคนที่เรารู้จัก ญาติ เพื่อน คนใกล้ชิด และขยายวงออกไปสู่คนที่รู้จักของคนที่เราใกล้ชิด โดยคนเหล่านี้ คือคนที่เราคิดว่าเราจะไปพบปะพูดคุยเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ยูนิโลฟ หรือธุรกิจยูนิโลฟ
- **เข้าพบผู้มุ่งหวัง** โดยเน้นการสร้างสายสัมพันธ์ สร้างประทับใจในตัวเรา และให้คิดเสมอว่าถึงแม้วันนี้เขาจะไม่สมัครกับเรา แต่เรากับเขายังต้องเป็นเพื่อนกันอยู่
- **บอกต่อหรือเชิญชวน** โดยการ “ใช้ดีแล้วบอกต่อ” โดยใช้ผลงานที่เคยได้มาเป็นข้อมูลอ้างอิง หรือสื่อต่างๆ ของบริษัท ที่ผู้บริโภคร หรือเกษตรกรใช้ได้ผล มาร่วมนำเสนอ “เล่าประสบการณ์การใช้ผลิตภัณฑ์” ว่าใช้แล้วได้ผลดีอย่างไร ประทับใจอะไรบ้าง โอกาสทางธุรกิจจะเกิดขึ้นที่จุดนี้และเติบโตต่อไป
- **บริการต่อเนื่อง** การติดตามผลหลังการขาย และรักษาสัมพันธภาพที่ต่อเนื่อง เพื่อให้เกิดความไว้วางใจ และมีการซื้อซ้ำอย่างต่อเนื่อง ถือเป็นการรักษาฐานลูกค้าในระยะยาว
- **บริหารจัดการ การเริ่มต้นวางแผนที่จะก้าวขึ้นสู่ตำแหน่งที่สูงขึ้น** โดยการพัฒนาตนเองและทีมงานอย่างต่อเนื่อง และเป็นระบบ การเป็นแบบอย่างที่ดีของผู้นำ นับเป็นสิ่งสำคัญของงานบริหารสายการสポンเซอร์ให้เติบโตไปในรูปแบบที่เราต้องการได้
- **ร่วมประชุมและฝึกอบรม** ไม่ว่าจะเป็นที่ สำนักงานสาขา หรือประชุมกลุ่มย่อยในพื้นที่ การประชุมผู้นำ งานสัมมนาต่างๆ จะทำให้เราพัฒนาความรู้ความสามารถ ทักษะ ความชำนาญในการดำเนินธุรกิจ รวมทั้งเป็นการสร้าง “สายสัมพันธ์ที่ดี” ของทีมงานในเครือข่ายของตนเอง
- **วิเคราะห์ผู้มุ่งหวัง**
  - **ผู้มุ่งหวังที่ต้องการเป็นผู้บริโภคร** (ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์อย่างเดียว) ให้รักษาสัมพันธภาพอย่างต่อเนื่อง และนำเสนอผลิตภัณฑ์ ตลอดจนการบริการดูแลหลังการขาย ด้วยความสม่ำเสมอ เพื่อสานต่อการเป็นนักขายต่อไป
  - **ผู้มุ่งหวังที่ต้องการทำเป็นธุรกิจ** ให้นำเสนอธุรกิจ แผนรายได้ และแผนงาน ด้วยวิธีการที่เหมาะสมและดูแลให้เขาเหล่านั้นสามารถ สร้างธุรกิจจนเติบโตได้ และสานสายสัมพันธ์อย่างต่อเนื่อง
- **สร้างวัฒนธรรมองค์กร** เช่น การตรงต่อเวลา การแต่งกายที่สุภาพ มีบุคลิกภาพที่น่าเชื่อถือ การเคารพระเบียบปฏิบัติ และจรรยาบรรณของยูนิโลฟ โดยนักธุรกิจยูนิโลฟ ต้องทำตัวเป็นแบบอย่างที่ดี เพื่อสร้างความศรัทธา และความน่าเชื่อถือแก่ทีมงาน
- **บริหารทีมงานด้วยความตั้งใจจริง** ความสำเร็จของธุรกิจเครือข่ายในระยะยาว มาจากการสร้างคนในทีมงาน ให้มีความสามารถ และสามารถขยายงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ ธุรกิจนี้เป็นธุรกิจแห่งการถ่ายทอดความรู้ ความเข้าใจ และความสามารถไปสู่ทีมงานเป็นทอดๆ จึงต้องทำเป็นระบบ จึงจะประสบความสำเร็จร่วมกันทั้งทีมงาน

# บทที่ 7

## ผลประโยชน์เพิ่มพูน...

### ด้วยระบบ “เครือข่าย”

“ระบบเครือข่าย” สายตรงสู่ความสำเร็จ

การตลาดแบบเครือข่าย เป็นแนวทางที่สร้างความแข็งแกร่งให้กับทุกภาคส่วนที่เกี่ยวข้องได้ดีที่สุด และเป็นช่องทางการจำหน่ายที่นับว่ามีประสิทธิภาพสูง เมื่อเทียบกับการตลาดแบบเดิม ๆ เพราะสามารถกระจายผลิตภัณฑ์ ผลประโยชน์ แนวคิดการเป็นผู้ให้ การสร้างทีมงาน ตลอดจนองค์ความรู้ต่าง ๆ จากยูนิไลฟ์ ไปยังผู้บริโภคได้โดยตรง ผ่านเครือข่ายองค์กรนักธุรกิจ ยูนิไลฟ์ ซึ่งยูนิไลฟ์ได้แบ่งบทบาทหน้าที่และผลประโยชน์ของแต่ละส่วนไว้อย่างเหมาะสมและเป็นธรรม





## แผนรายได้และการตลาดของยูนิไลฟ์

เป็นระบบการตลาดแบบ **เครือข่ายหลายชั้น (Multi Level Marketing)** หรือ **การตลาดแบบ MLM** โดยมีวัตถุประสงค์เพื่อ แบ่งปันผลประโยชน์ อย่างเป็นธรรม ระหว่างผู้บริโภค (เกษตรกร) นักธุรกิจยูนิไลฟ์ และบริษัทฯ ซึ่งผลตอบแทนของระบบนี้ สามารถเติบโตได้ไม่มีขีดจำกัด เป็นสัดส่วนตามกำลังและขีดความสามารถของเครือข่ายที่ท่านสร้างขึ้น

## จุดเด่นของแผนรายได้ของยูนิไลฟ์

คือ **สามารถสะสมยอดได้ทั้งปี** (ตั้งแต่เดือน มกราคม-ธันวาคม) ทำให้ท่านสามารถประสบความสำเร็จได้ไม่ยาก และในเวลาที่เหมาะสม

## ความโดดเด่นของแผนการตลาด... สู่ความมั่นคง ยั่งยืน

- รายได้จากการขายปลีก กำไร 20-25%
- รายได้ส่วนลดพิเศษ (Fast Start Bonus)  
จากการเริ่มใช้ผลิตภัณฑ์ ในการ **ซื้อผลิตภัณฑ์ 5,000 บาท**  
นักธุรกิจผู้ซื้อ จะได้รับ **เงินส่วนลดพิเศษ 500 บาท**  
และ **ผู้สปอนเซอร์** จะได้รับ **เงินส่วนลดพิเศษ 500 บาท**
- รายได้ระดับขั้นบันได (Stair Step) เงินส่วนลดระดับ 5-15%
- รายได้บริหารเครือข่าย (Network) 3%-22%
- รายได้เงินกองทุน GL (All Sale) 2% จากคะแนน BV ยอดขายรวมรายเดือนของยูนิไลฟ์
- รายได้เงินกองทุนเหรียญ (All Sale) 2% จากคะแนน BV ยอดขายรวมรายเดือนของยูนิไลฟ์
- รายได้โบนัสเงินสด 50,000 บาท - 1,500,000 บาท (จ่าย 2 ครั้ง/ปี)
- รางวัลท่องเที่ยว ทั้งในและต่างประเทศ
- อุ่นใจกับประกันชีวิต ที่คุ้มครองสูงสุดถึง 800,000 บาท
- มรดกทางธุรกิจ ตกทอดถึงลูกหลาน



# บทที่ 8

## รางวัลและการประกาศเกียรติคุณ

เพื่อเป็นการยกย่อง **เชิดชูเกียรติ**ในความสำเร็จของ **นักธุรกิจยูนิโลฟ**ในระดับต่างๆ **เข็มประจำตำแหน่ง** หรือ **โล่เกียรติยศ** ที่มอบให้กับนักธุรกิจยูนิโลฟเพื่อเป็นเครื่องหมายแห่งความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจในแต่ละระดับชั้น นอกเหนือจากเงินรางวัลที่ได้รับตามแผนธุรกิจ ทั้งนี้ **“นักธุรกิจยูนิโลฟ”** จะต้องเป็นผู้ที่ปฏิบัติตามกฎระเบียบและจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ **“ยูนิโลฟ”** อย่างแน่วแน่ ยูนิโลฟมีกิจกรรมการประกาศเกียรติคุณให้กับ **“นักธุรกิจยูนิโลฟ”** อย่างเหมาะสม

# SUCCESS



## เข็มประจำตำแหน่ง ที่ยูนิไลฟ์ มอบให้ในความสำเร็จของนักธุรกิจยูนิไลฟ์ ในแต่ละระดับ



นักธุรกิจระดับ (Group Leader)  
หัวหน้ากลุ่ม GL



นักธุรกิจระดับ Bronze Medal (BR)  
เหรียญทองแดง



นักธุรกิจระดับ Silver Medal (SV)  
เหรียญเงิน



นักธุรกิจระดับ Gold Medal (GD)  
เหรียญทอง



นักธุรกิจระดับ  
Honorary Gold Medal (HGD)  
เหรียญทองกิตติมศักดิ์



นักธุรกิจระดับ  
Silver Panicle Medal (SVP)  
รวงข้าวเงิน



นักธุรกิจระดับ  
Gold Panicle Medal (GDP)  
รวงข้าวทอง



นักธุรกิจระดับ  
Diamond Panicle Medal (DMP)  
รวงข้าวเพชร

### นักธุรกิจระดับ หัวหน้ากลุ่ม GL (Group Leader)

ยูนิไลฟ์ จะมอบเข็มประจำตำแหน่งนี้ให้กับ ท่านที่มีดาวนไลน์ ติดตัว 15% 2 สาย หรือ มีคะแนน AV สะสม (AAV) ตั้งแต่ 300,000 AV ขึ้นไป

### นักธุรกิจระดับ เหรียญทองแดง Bronze Medal (BR)

ยูนิไลฟ์ จะมอบเข็มประจำตำแหน่งนี้ให้กับ ท่านที่มีดาวนไลน์ ระดับหัวหน้ากลุ่ม GL 3 สาย (คนละสายงาน) โดยนับให้สายงานละ 1 GL

### นักธุรกิจระดับ เหรียญเงิน Silver Medal (SV)

ยูนิไลฟ์ จะมอบเข็มประจำตำแหน่งนี้ให้กับ ท่านที่มีดาวนไลน์ ระดับหัวหน้ากลุ่ม GL 6 สาย (คนละสายงาน) โดยนับให้สายงานละ 1 GL

### นักธุรกิจระดับ เหรียญทอง Gold Medal (GD)

ยูนิไลฟ์ จะมอบเข็มประจำตำแหน่งนี้ให้กับ ท่านที่มีดาวนไลน์ ระดับหัวหน้ากลุ่ม GL 9 สาย (คนละสายงาน) โดยนับให้สายงานละ 1 GL

### นักธุรกิจระดับ เหรียญทองกิตติมศักดิ์ Honorary Gold Medal (HGD)

ยูนิไลฟ์ จะมอบเข็มประจำตำแหน่งนี้ให้กับ ท่านที่มีดาวนไลน์ ระดับหัวหน้ากลุ่ม GL 12 สาย (คนละสายงาน) โดยนับให้สายงานละ 1 GL

### นักธุรกิจระดับ รวงข้าวเงิน Silver Panicle Medal (SVP)

ยูนิไลฟ์ จะมอบเข็มประจำตำแหน่งเกียรติยศนี้ให้กับ ท่านที่มีดาวนไลน์ ระดับหัวหน้ากลุ่ม GL 15 สาย (คนละสายงาน) โดยนับให้สายงานละ 1 GL

### นักธุรกิจระดับ รวงข้าวทอง Gold Panicle Medal (GDP)

ยูนิไลฟ์ จะมอบเข็มประจำตำแหน่งเกียรติยศนี้ให้กับ ท่านที่มีดาวนไลน์ ระดับหัวหน้ากลุ่ม GL 18 สาย (คนละสายงาน) โดยนับให้สายงานละ 1 GL

### นักธุรกิจระดับ รวงข้าวเพชร Diamond Panicle Medal (DMP)

ยูนิไลฟ์ จะมอบเข็มประจำตำแหน่งเกียรติยศนี้ให้กับ ท่านที่มีดาวนไลน์ ระดับหัวหน้ากลุ่ม GL 21 สาย (คนละสายงาน) โดยนับให้สายงานละ 1 GL นับเป็นตำแหน่งที่สูงสุดของธุรกิจยูนิไลฟ์