



ยูนิไลฟ์

# คู่มือดำเนินงานธุรกิจ ระเบียบปฏิบัติของนักธุรกิจยูนิไลฟ์



## โอกาสทางธุรกิจ

ยูนิไลฟ์ : ผู้นำด้านธุรกิจเครือข่ายผลิตภัณฑ์เพื่อการเกษตรครบวงจร

# บทที่ 5

## นโยบายด้านพัฒนานักธุรกิจ

นักธุรกิจยูนิไลฟ์คือหัวใจของธุรกิจเครือข่ายยูนิไลฟ์มุ่งมั่นที่จะพัฒนาศักยภาพของนักธุรกิจยูนิไลฟ์ให้สามารถขับเคลื่อนธุรกิจไปตามแนวทางของธุรกิจเครือข่ายอย่างมืออาชีพและมีจรรยาบรรณ เพื่อการเติบโตอย่างมั่นคงและยั่งยืน

ยูนิไลฟ์ มีนโยบายพัฒนานักธุรกิจยูนิไลฟ์ ให้เป็นบุคคลที่มีคุณภาพและสามารถพัฒนาศักยภาพของตนเองอย่างสูงสุดเท่าที่บุคคลนั้นจะทำได้ เพื่อบรรลุตามแนวนโยบายที่ว่า **“ความสำเร็จของนักธุรกิจยูนิไลฟ์ทุกท่าน คือความมุ่งมั่นของเรา”**

### ก้าวทางการเติบโต

ในทุกเส้นทางของการก้าวเดิน ไม่ว่าจะเป็เส้นทางดำรงชีวิต หรือการดำเนินธุรกิจ หากท่านมีแนวทาง แผนงาน และเป้าหมายที่จะไปถึงจุด ๆ นั้น ชัดเจน ตลอดจนความมุ่งมั่น ก็คงเป็นเรื่องง่ายที่ท่านจะสามารถประสบความสำเร็จได้อย่างที่วางไว้

ยูนิไลฟ์ คือ ธุรกิจอิสระที่ท่านสามารถออกแบบความสำเร็จของตนเอง ได้ตามกำลังความสามารถของท่านอย่างเต็มที่ บนกฎระเบียบจรรยาบรรณ นอกเหนือจากผลิตภัณฑ์คุณภาพ และแผนการตลาดที่เหมาะสมเป็นธรรมชาติ ที่ยูนิไลฟ์มอบให้กับนักธุรกิจแล้ว สิ่งที่นักธุรกิจควรยึดถือร่วมกันนั้นคือ

**มีความเข้าใจในบทบาทหน้าที่ของตัวเอง** (คุณสมบัติและความรับผิดชอบ)

**มีการพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง** (พาตัวเองเข้าสู่ขบวนการฝึกอบรม ใฝ่หาความรู้เพิ่มเติมให้ทันยุค ทันเหตุการณ์)

**มีคุณธรรม** (ซื่อสัตย์ มีจิตใจของการเป็นผู้ให้ ไม่เห็นแต่ประโยชน์ส่วนตน)

ซึ่งหลักการนี้จะเป็นแนวทางในการก้าวไปสู่ความสำเร็จในระดับสูงขึ้นไป



# บทบาทหน้าที่ ของแต่ละระดับ “สู่ความสำเร็จ ที่มั่นคงยั่งยืน”

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

- ทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ด้วยตัวเอง
- จำหน่ายผลิตภัณฑ์ที่ได้ทดลองใช้แล้วเกิดความประทับใจ
- สร้างความเชื่อมั่นและการยอมรับ
- สร้างฐานลูกค้า เก็บข้อมูลฐานลูกค้าผู้ใช้
- สร้างเป้าหมายในการทำงาน
- เตรียมความพร้อมในการบริหารทีมงาน

### กิจกรรมส่งเสริมทักษะของนักธุรกิจ

- ประชุมกลุ่มย่อย (เรียนรู้ทักษะจากนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ)
- เข้าร่วมการอบรมกับยูนิไลฟ์ หลักสูตรโรงเรียนสอนธุรกิจ (CENTER) ที่คลังสาขาใกล้บ้าน เพื่อฝึกฝนทักษะความรู้ขั้นพื้นฐานในการทำธุรกิจ (BTC : Basic Training Course)
- เข้าร่วมการอบรมหลักสูตร แคมป์พัฒนานักธุรกิจ (LRC : Life Revitalizing Camp)
- เข้าร่วมการอบรมหลักสูตร เริ่มต้นสู่ความสำเร็จ (STS : Start to Success)
- เข้าร่วมการอบรมหลักสูตร แคมป์พัฒนาผู้นำ LDS (Leader Seminar Camp)

## 2. บทบาทหน้าที่ ของนักธุรกิจยูนิไลฟ์ 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

- จัดประชุมกลุ่มย่อย (และสอนทักษะการดำเนินธุรกิจให้แก่ทีมงาน เพื่อพัฒนาเป็นนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ)
- เข้าร่วมการอบรมกับบริษัท หลักสูตรโรงเรียนสอนธุรกิจ (CENTER) ที่คลังสาขาใกล้บ้าน เพื่อฝึกฝนให้เป็นนักธุรกิจที่มีความเป็นมืออาชีพ
- นำทีมงานเข้าร่วมการอบรมหลักสูตร เริ่มต้นสู่ความสำเร็จ (STS : Start to Success)
- นำทีมงานเข้าร่วมการอบรมหลักสูตร แคมป์พัฒนานักธุรกิจ (LRC : Life Revitalizing Camp)
- เข้าร่วมการอบรมหลักสูตร แคมป์พัฒนาผู้นำ LDS (Leader Seminar Camp)



### 3. บทบาทหน้าที่ของนักธุรกิจยูนิไลฟ์ 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

- จัดประชุมกลุ่มย่อย (และสอนทักษะการดำเนินธุรกิจให้แก่ทีมงาน เพื่อพัฒนาเป็นนักธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ)
- เข้ารับการอบรมกับบริษัท หลักสูตรโรงเรียนสอนธุรกิจ (CENTER) ที่คลังสาขาใกล้บ้าน เพื่อฝึกฝนให้เป็นนักธุรกิจที่มีความเป็นมืออาชีพ
- นำทีมงานเข้ารับการอบรมหลักสูตร เริ่มต้นสู่ความสำเร็จ (STS : Start to Success)
- นำทีมงานเข้ารับการอบรมหลักสูตร แคมป์พัฒนานักธุรกิจ (LRC : Life Revitalizing Camp)
- เข้ารับการอบรมหลักสูตร แคมป์พัฒนาผู้นำ LDS (Leader Seminar Camp)



## กิจกรรมและหลักสูตรต่างๆ ที่สนับสนุนการเติบโตของนักธุรกิจยูนิไลฟ์

**ยูนิไลฟ์** ได้กำหนดหลักสูตรสำหรับพัฒนาสมาชิกในด้านต่าง ๆ ตามระดับตำแหน่งนั้น ๆ โดยได้จัดให้มีการฝึกอบรมขึ้นอย่างสม่ำเสมอ เราตระหนักดีว่าสำหรับธุรกิจเครือข่าย การพาตนเองและองค์กรเข้าฝึกอบรมสัมมนานับว่าเป็นเรื่องที่สำคัญยิ่ง เพราะในอนาคตท่านต้องมืองค์กรที่ยิ่งใหญ่และมั่นคง การที่องค์กรมีคุณภาพอย่างเต็มเปี่ยม ความเป็นมืออาชีพในด้านความรู้เกี่ยวกับบริษัทฯ แผนรายได้ ผลผลิตภัณฑ์ และทักษะที่เกิดขึ้นจริงจากการทำงาน ภาพลักษณ์ที่ดีของตัวท่านและองค์กร ทำให้เหนี่ยวนำผู้ที่อยากประสบความสำเร็จ เพื่อเปลี่ยนแปลงชีวิตแบบท่านอยากเข้ามาอยู่ในองค์กรของท่าน อันจะนำมาซึ่งรายได้ที่มั่นคงและยั่งยืน

- การจัดประชุม OPP เปิดโอกาสทางธุรกิจ
- การประชุมกลุ่มย่อยในพื้นที่
- งานแสดงผลผลิตภัณฑ์ และนวัตกรรมการผลิตพืช

- โปรแกรมท่องเที่ยวประจำปี
- โปรแกรมประกันชีวิต

- หลักสูตรการเรียนการสอนระบบเครือข่าย โรงเรียนสอนธุรกิจ Center
- หลักสูตรอบรมความรู้ขั้นพื้นฐานในการทำงาน BTC (Basic Training Course)
- เข้ารับการอบรมหลักสูตร แคมป์พัฒนานักธุรกิจ (LRC : Life Revitalizing Camp)
- เข้ารับการอบรมหลักสูตร เริ่มต้นสู่ความสำเร็จ (STS : Start to Success)
- เข้ารับการอบรมหลักสูตร แคมป์พัฒนาผู้นำ LDS (Leader Seminar Camp)
- เข้ารับการอบรมหลักสูตร การเป็นนักบริหารธุรกิจ (Unilife Management)

กิจกรรมและหลักสูตรต่าง ๆ ที่บริษัทฯ กำหนดขึ้น มีเป้าหมายเพื่อให้องค์กรยูนิไลฟ์ เป็นองค์กรที่เข้มแข็ง เปี่ยมด้วยคุณภาพของผู้นำ มีจริยธรรม จรรยาบรรณที่ดี ในการดำเนินธุรกิจพร้อมความรู้ความสามารถในการเป็น **“เจ้าของธุรกิจ อย่างมืออาชีพ”** โดยที่ทุกท่านต้องมุ่งมั่นที่จะนำพาตัวเองและทีมเข้าสู่ขบวนการเรียนรู้ที่จะเป็นมืออาชีพอย่างแท้จริง



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

# บทที่ 6

## โอกาสทางธุรกิจแสนล้าน

ไม่ว่าเศรษฐกิจโลกจะเป็นอย่างไร ทุกชีวิตยังต้องกินต้องใช้ ยังต้องแสวงหาเพื่อความอยู่รอด ในสายตาของนานาประเทศไทย... ยังคงเป็น “ครัวของโลก” ดังนั้นภาระหน้าที่ในการผลิตอาหารเลี้ยง “คนทั้งโลก” ยังคงเป็นภารกิจสำคัญของคนไทย นั้นย่อมแสดงว่า “ภาคเกษตร” คือช่องทางธุรกิจที่ใหญ่ที่สุด ที่มีมูลค่าทางการตลาดนับแสนล้าน” และเป็นกำลังสำคัญที่จะช่วยให้ประเทศมั่นคงเข้มแข็ง สามารถแข่งขันกับอาณาประเทศได้ในทุก ๆ มิติ ตลอดเวลาที่ผ่านมา ได้พิสูจน์แล้วว่า ธุรกิจยูนิไลฟ์ สามารถทำให้ท่านที่เลือกดำเนินธุรกิจกับยูนิไลฟ์ มีชีวิตเปลี่ยนแปลงไปในทางที่ดีขึ้น ไม่ว่าจะเป็น “ผู้บริหาร ที่ได้ใช้ผลิตภัณฑ์คุณภาพ ได้ผลผลิตทางการเกษตรเพิ่มขึ้น หรือ นักธุรกิจยูนิไลฟ์ ได้มีชีวิตความเป็นอยู่ที่ดีขึ้น ทั้งของตนเองและขององค์กรธุรกิจที่ตอบรับโอกาสทางธุรกิจ” สิ่งหนึ่งที่ทุกคนควรมี นั่นคือความเชื่อมั่นและความศรัทธาในตัวเอง ธุรกิจเครือข่ายเป็นธุรกิจที่คุณไม่ได้ ดำเนินด้วยตัวคนเดียว แต่คุณจะมีผู้ที่คอยสนับสนุนคุณในเบื้องต้น นั่นก็คือ **ผู้สปอนเซอร์** หรือ **ผู้แนะนำ** ที่เป็นผู้มอบโอกาสทางธุรกิจ รวมทั้งเป็นผู้คอยช่วยเหลือ และแนะนำแนวทางการทำธุรกิจให้แก่ท่าน เพื่อให้ท่านได้มีความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้อง ในการขาย การขยายทีมงาน บริหารทีมงานและบริการทีมงาน เพื่อก้าวไปสู่ความสำเร็จต่อไป

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

**บริษัท ยูนิไลฟ์ อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด** พร้อมทั้งจะอยู่เคียงข้างทุกท่าน คอยสนับสนุน ผลักดัน และเป็นกำลังใจ ให้คุณไปสู่ความสำเร็จอันสูงสุดที่คุณมุ่งหวังขอเพียงคุณมีเป้าหมายให้กับชีวิตแล้วมุ่งมั่นที่จะก้าวไปให้ถึง เพียงเท่านั้นคุณก็จะพบว่าหนทางก้าวไปสู่เส้นชัยแห่งความสำเร็จไม่ไกลเกินเอื้อม 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, เจ้าหน้าที่ส่งเสริมวิชาการของยูนิโลฟ การแลกเปลี่ยนประสบการณ์จากสมาชิกผู้ใช้ และนักธุรกิจยูนิโลฟ และเข้ารับการฝึกอบรมที่โรงเรียนสอนธุรกิจของยูนิโลฟ (Center) ที่ตั้งอยู่ตามสำนักงานสาขาทั่วประเทศ หรือสถานที่ที่บริษัทฯ จัดขึ้น หรือช่องทางออนไลน์ต่างๆ
- **ใช้ผลิตภัณฑ์ หรือทดลองใช้ผลิตภัณฑ์ด้วยตนเอง** ก่อนแนะนำให้ผู้บริโภค (เกษตรกร) ใช้ เพื่อให้เกิดประสบการณ์ตรง และความเชื่อมั่นในผลิตภัณฑ์ยูนิโลฟ เพื่อนำสิ่งที่ได้รับจากการใช้ผลิตภัณฑ์ หรือความประทับใจไปบอกเล่าให้กลุ่มเป้าหมาย เพื่อเปิดใจผู้มุ่งหวัง
- **อ่านคู่มือความรู้ ศึกษาความรู้จากสื่อต่างๆ** ศึกษาข้อมูลจากเอกสาร และสื่อต่างๆ ที่บริษัทฯ จัดทำขึ้น ทั้งสิ่งพิมพ์ สื่อวีดิทัศน์ ฯลฯ หรือสื่อออนไลน์ ผ่านทางเว็บไซต์ แอปพลิเคชันมูมหมอฟิช โซเชียลมีเดียต่างๆ เพื่อการเรียนรู้ เทคนิค วิธีการของการใช้ผลิตภัณฑ์ เทคนิคการเพาะปลูก และการทำธุรกิจให้ประสบความสำเร็จ
- **เขียนรายชื่อผู้มุ่งหวัง** ด้วยการเขียนรายชื่อคนที่เรารู้จัก ญาติ เพื่อน คนใกล้ชิด และขยายวงออกไปสู่คนที่รู้จักของคนที่เราใกล้ชิด โดยคนเหล่านี้ คือคนที่เราคิดว่าเราจะไปพบปะพูดคุยเกี่ยวกับผลิตภัณฑ์ยูนิโลฟ หรือธุรกิจยูนิโลฟ
- **เข้าพบผู้มุ่งหวัง** โดยเน้นการสร้างสายสัมพันธ์ สร้างความประทับใจในตัวเรา และให้คิดเสมอว่าถึงแม้วันนี้เขาจะไม่สมัครกับเรา แต่เรากับเขายังต้องเป็นเพื่อนกันอยู่ หรือการติดต่อผู้มุ่งหวังผ่านช่องทางโซเชียลมีเดียต่างๆ เช่น เพจบุ๊ก ไลน์ ฯลฯ
- **บอกต่อหรือเชิญชวน** โดยการ “ใช้ดีแล้วบอกต่อ” โดยใช้ผลงานที่เคยได้มาเป็นข้อมูลอ้างอิง หรือสื่อต่างๆ ของบริษัท ที่ผู้บริโภค หรือเกษตรกรใช้ได้ผล มาร่วมนำเสนอ “เล่าประสบการณ์การใช้ผลิตภัณฑ์” ว่าใช้แล้วได้ผลดีอย่างไร ประทับใจอะไรบ้าง ผ่านการบอกเล่า หรือเครื่องมือโซเชียลมีเดียต่างๆ โอกาสทางธุรกิจจะเกิดขึ้นที่จุดนี้และเติบโตต่อไป
- **บริการต่อเนื่อง** การติดตามผลหลังการขาย และรักษาสัมพันธภาพที่ต่อเนื่อง เพื่อให้เกิดความไว้วางใจ และมีการซื้ออย่างต่อเนื่อง ถือเป็นการรักษาฐานลูกค้าในระยะยาว
- **บริหารจัดการ การเริ่มต้นวางแผนที่จะก้าวขึ้นสู่ตำแหน่งที่สูงขึ้น** โดยการพัฒนาตนเองและทีมงานอย่างต่อเนื่อง และเป็นระบบ การเป็นแบบอย่างที่ดีของผู้นำ นับเป็นสิ่งสำคัญของงานบริหารสายการสポンเซอร์ให้เติบโตไปในรูปแบบที่เราต้องการได้
- **ร่วมประชุมและฝึกอบรม** ไม่ว่าจะเป็นที่ สำนักงานสาขา หรือประชุมกลุ่มย่อยในพื้นที่ การประชุมผู้นำ งานสัมมนาต่างๆ จะทำให้เราพัฒนาความรู้ความสามารถ ทักษะ ความชำนาญในการดำเนินธุรกิจ รวมทั้งเป็นการสร้าง “สายสัมพันธ์ที่ดี” ของทีมงานในเครือข่ายของตนเอง
- **วิเคราะห์ผู้มุ่งหวัง**
  - **ผู้มุ่งหวังที่ต้องการเป็นผู้บริโภค** (ผู้ใช้ผลิตภัณฑ์อย่างเดียว) ให้รักษาสัมพันธภาพอย่างต่อเนื่อง และนำเสนอผลิตภัณฑ์ ตลอดจนการบริการดูแลหลังการขาย ด้วยความสม่ำเสมอ เพื่อสานต่อการเป็นนักขายต่อไป
  - **ผู้มุ่งหวังที่ต้องการทำเป็นธุรกิจ** ให้นำเสนอธุรกิจ แผนรายได้ และแผนงาน ด้วยวิธีการที่เหมาะสมและดูแลให้เขาเหล่านั้นสามารถสร้างธุรกิจจนเติบโตได้ 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 ผ่านเครือข่ายองค์กรนักธุรกิจยูนิไลฟ์ ซึ่งยูนิไลฟ์ได้แบ่งบทบาทหน้าที่และผลประโยชน์ของแต่ละส่วนไว้อย่างเหมาะสมและเป็นธรรม







## แผนรายได้และการตลาดของยูนิไลฟ์

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

## จุดเด่นของแผนรายได้ของยูนิไลฟ์

คือ สามารถสะสมยอดได้ทั้งปี (ตั้งแต่เดือน มกราคม-ธันวาคม) ทำให้ท่านสามารถประสบความสำเร็จได้ไม่ยาก และในเวลาที่เหมาะสม

## ความโดดเด่นของแผนการตลาด... สู้ความมั่นคง 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 **นักธุรกิจยูนิไลฟ์**ในระดับต่างๆ **เข็มประจำตำแหน่ง** หรือ **โล่เกียรติยศ** ที่มอบให้กับนักธุรกิจยูนิไลฟ์เพื่อเป็นเครื่องหมายแห่งความสำเร็จในการดำเนินธุรกิจในแต่ละระดับชั้น นอกเหนือจากเงินรางวัลที่ได้รับตามแผนธุรกิจ ทั้งนี้ **“นักธุรกิจยูนิไลฟ์”** จะต้องเป็นผู้ที่ปฏิบัติตามกฎระเบียบและจรรยาบรรณในการดำเนินธุรกิจ **“ยูนิไลฟ์”** อย่างแน่วแน่ ยูนิไลฟ์มีกิจกรรมการประกาศเกียรติคุณให้กับ **“นักธุรกิจยูนิไลฟ์”** อย่างเหมาะสม

# SUCCESS



# เข็มประจำตำแหน่ง กัญญาโลฟ มอบให้ในความสำเร็จของนักธุรกิจกัญญาโลฟ ในแต่ละระดับ



นักธุรกิจระดับ (Group Leader)  
หัวหน้ากลุ่ม GL

## นักธุรกิจระดับ หัวหน้ากลุ่ม GL (Group Leader)

กัญญาโลฟ จะมอบเข็มประจำตำแหน่งนี้ให้กับ ท่านที่มีดาวไลน์ ระดับ 15%  
อย่างน้อย 2 สายการสปอนเซอร์ หรือ มีคะแนน AV สะสม (AAV) ตั้งแต่ 300,000 AV ขึ้นไป



นักธุรกิจระดับ Bronze Medal (BR)  
เหรียญทองแดง

## นักธุรกิจระดับ เหรียญทองแดง Bronze Medal (BR)

กัญญาโลฟ จะมอบเข็มประจำตำแหน่งนี้ให้กับ ท่านที่มีดาวไลน์  
ระดับหัวหน้ากลุ่ม GL ขึ้นไป 3 สายการสปอนเซอร์ (คนละสายงาน) โดยนับให้สายงานละ 1 GL



นักธุรกิจระดับ Silver Medal (SV)  
เหรียญเงิน

## นักธุรกิจระดับ เหรียญเงิน Silver Medal (SV)

กัญญาโลฟ จะมอบเข็มประจำตำแหน่งนี้ให้กับ ท่านที่มีดาวไลน์  
ระดับหัวหน้ากลุ่ม GL ขึ้นไป 6 สายการสปอนเซอร์ (คนละสายงาน) โดยนับให้สายงานละ 1 GL



นักธุรกิจระดับ Gold Medal (GD)  
เหรียญทอง

## นักธุรกิจระดับ เหรียญทอง Gold Medal (GD)

กัญญาโลฟ จะมอบเข็มประจำตำแหน่งนี้ให้กับ ท่านที่มีดาวไลน์  
ระดับหัวหน้ากลุ่ม GL ขึ้นไป 9 สายการสปอนเซอร์ (คนละสายงาน) โดยนับให้สายงานละ 1 GL



นักธุรกิจระดับ  
Honorary Gold Medal (HGD)  
เหรียญทองกิตติมศักดิ์

## นักธุรกิจระดับ เหรียญทองกิตติมศักดิ์ Honorary Gold Medal (HGD)

กัญญาโลฟ จะมอบเข็มประจำตำแหน่งนี้ให้กับ ท่านที่มีดาวไลน์  
ระดับหัวหน้ากลุ่ม GL ขึ้นไป 12 สายการสปอนเซอร์ (คนละสายงาน) โดยนับให้สายงานละ 1 GL



นักธุรกิจระดับ  
Silver Panicle Medal (SVP)  
รวงข้าวเงิน

## นักธุรกิจระดับ รวงข้าวเงิน Silver Panicle Medal (SVP)

กัญญาโลฟ จะมอบเข็มประจำตำแหน่งเกียรติยศนี้ให้กับ ท่านที่มีดาวไลน์  
ระดับหัวหน้ากลุ่ม GL ขึ้นไป 15 สายการสปอนเซอร์ (คนละสายงาน) โดยนับให้สายงานละ 1 GL



นักธุรกิจระดับ  
Gold Panicle Medal (GDP)  
รวงข้าวทอง

## นักธุรกิจระดับ รวงข้าวทอง Gold Panicle Medal (GDP)

กัญญาโลฟ จะมอบเข็มประจำตำแหน่งเกียรติยศนี้ให้กับ ท่านที่มีดาวไลน์  
ระดับหัวหน้ากลุ่ม GL ขึ้นไป 18 สายการสปอนเซอร์ (คนละสายงาน) โดยนับให้สายงานละ 1 GL



นักธุรกิจระดับ  
Diamond Panicle Medal (DMP)  
รวงข้าวเพชร

## นักธุรกิจระดับ รวงข้าวเพชร Diamond Panicle Medal (DMP)

กัญญาโลฟ จะมอบเข็มประจำตำแหน่งเกียรติยศนี้ให้กับ ท่านที่มีดาวไลน์  
ระดับหัวหน้ากลุ่ม GL ขึ้นไป 21 สายการสปอนเซอร์ (คนละสายงาน) โดยนับให้สายงานละ 1 GL  
นับเป็นตำแหน่งที่สูงสุดของธุรกิจกัญญาโลฟ