

นายก ส.ชายตรงคนใหม่ชู “4C Plus” รับผิดชอบต่อดิจิทัล พร้อมงดกลยุทธ์สีขาวหนุนธุรกิจเติบโตยั่งยืน



สมาคมการค้าชายตรงไทย เปิดตัวนายกคนใหม่ “สุเทพ ยืนยงศรีวิทยากุล” พร้อมคณะกรรมการบริหารชุดใหม่ ประกาศสานต่อนโยบาย “4C Plus” รับมือการเปลี่ยนแปลงยุคดิจิทัล หนุนการเติบโตยั่งยืนให้กับอุตสาหกรรมการค้าชายตรง ผ่านกลยุทธ์น่านน้ำสีขาว (White Ocean) หวังขยายฐานสมาชิกเพิ่มมากขึ้น พร้อมคาดตลาดชายตรงปี 61 เติบโต 3% จากปีก่อน ร่วมมือกับภาครัฐและเอกชน ส่งเสริมมาตรการป้องกันเครือข่าย Money Game และแชร์ ลูโก้ที่แฝงตัวเข้ามาในธุรกิจชายตรง ขณะเดียวกัน มุ่งส่งเสริมและพัฒนาบุคลากรชายตรงปรับตัว ก้าวทันโลกยุคดิจิทัล

นายสุเทพ ยืนยงศรีวิทยากุล นายกสมาคมการค้าชายตรงไทย เปิดเผยภายหลังได้รับเลือกให้ดำรงตำแหน่งนายกสมาคมการค้าชายตรงไทยคนใหม่ พร้อมทั้งได้เปิดตัวคณะกรรมการบริหารชุดใหม่อีก 9 ท่าน ซึ่งประกอบไปด้วย พญ.นลินี ไพบูลย์ อุปนายกฝ่ายรัฐสัมพันธ์, ร.ต.ต.ดร.สุรเชษฐ์ เชื้อศรี อุปนายกฝ่ายการสื่อสาร, นายกิจวัช ฤทธิราวี เลขาธิการ, นางสาวนิตยา มงคลธรรมากุล เภรัญญิก, นางสาวสุชาดา ธีรวิชกุล กรรมการฝ่ายสมาชิกสัมพันธ์, นางวิภาดา ตั้งปกรณ์ กรรมการฝ่ายต่างประเทศ, นายเคลย์ตัน บาร์ตัน กรรมการฝ่ายกิจกรรมพิเศษ, นายอรรถกฤต กীরติวิทยายุต กรรมการฝ่ายกิจกรรมพิเศษ และ นายนิติพงศ์ ศิวพรเสถียร กรรมการฝ่ายกิจกรรมพิเศษ

นายสุเทพ กล่าวว่า ในวาระ 2 ปี (กรกฎาคม 2561- มิถุนายน 2563) ของการดำรงตำแหน่งนายกสมาคมฯ จะยังคงสานต่อนโยบายเดิมในการผลักดันการเติบโตต่อเนื่องให้กับอุตสาหกรรมการค้าชายตรงไทย พร้อมปณิธานใหม่ที่จะสร้างความยั่งยืนให้กับอุตสาหกรรมชายตรง ด้วยการดูแลและตอบแทนสังคม ๑ คืบสู่สังคม ขณะเดียวกันจะส่งเสริมและพัฒนาบุคลากรในสายชายตรงให้รู้จักปรับตัว ก้าวให้ทันกับโลกสมัยใหม่ในยุคดิจิทัล ภายใต้นโยบาย “4C Plus” ที่จะนำพาอุตสาหกรรมชายตรงไทย ให้เติบโตอย่างต่อเนื่องบนโลกดิจิทัลเพื่อก้าวทันกับพฤติกรรมของผู้บริโภคที่เปลี่ยนไป

ประกอบด้วย 1. Core Culture คือการส่งเสริมและปลูกฝังการมีจิตวิญญาณการเป็นผู้ประกอบการ และนักธุรกิจชายตรงที่ยึดมั่นในคุณธรรมและจรรยาบรรณ 2. Community & Charity การเสริมสร้างภาพลักษณ์อุตสาหกรรมชายตรงไทยและการทำความดีตอบแทนสังคม 3. Competitiveness & Righteousness การยกระดับ ชีตความสามารถในการแข่งขันให้แก่บริษัทสมาชิก และนักธุรกิจชายตรงให้เข้าถึงเทคโนโลยีสื่อสารสมัยใหม่ อย่างรวดเร็ว บนพื้นฐานการดำเนินธุรกิจอย่างถูกต้อง และ 4. Connection & Development การเข้าถึงผู้บริโภคในวงกว้าง รวม

ถึงคุ้มครองสิทธิและประโยชน์ของผู้บริโภค ตลอดจนการสร้างสายสัมพันธ์ ความสามัคคีของกลุ่มสมาชิกในสมาคม และการขยายฐานสมาชิกให้เพิ่มมากขึ้น

สำหรับแผนการดำเนินงานในแต่ละด้าน มีดังนี้ “Core Culture” จะส่งเสริมให้บริษัทสมาชิก และผู้จำหน่ายอิสระในสังกัดดำเนินธุรกิจอย่างมีจรรยาบรรณ, สร้างความภาคภูมิใจให้กับบริษัทสมาชิกและนักธุรกิจขายตรง ภายใต้สังกัดสมาชิกของสมาคมการขายตรงไทย, สร้างความเชื่อถือต่อผู้บริโภคและนักธุรกิจทุกภาคส่วน ในการเข้าร่วมเป็นสมาชิกและนักธุรกิจสังกัดบริษัทน้ำดี ที่ได้รับการการันตีจากสมาคมการขายตรงไทย ซึ่งทำธุรกิจด้วยความถูกต้อง ตามกฎหมายขายตรง และจรรยาบรรณในการคุ้มครองผู้บริโภค ตลอดจนการจัดกิจกรรมต่างๆ เพื่อตอกย้ำให้นักธุรกิจมุ่งมั่นในการทำงานอย่างมีจรรยาบรรณและคุณธรรม

“Community & Charity” จะเสริมสร้างภาพลักษณ์ขายตรงไทยให้ทันสมัยและน่าเชื่อถือ เป็นที่รู้จักของทุกภาคส่วน ทั้งในประเทศและต่างประเทศ, สร้างโอกาสและรายได้ให้ผู้คนในสังคม เช่นทำกิจกรรม Campus Training กับกลุ่มนักศึกษา และการทำกิจกรรมเพื่อการกุศลกับผู้ด้อยโอกาส และ ร่วมแบ่งปันข้อมูลเกี่ยวกับธุรกิจขายตรง และสนับสนุนการดำเนินงานของภาครัฐที่เกี่ยวข้องเพื่อประโยชน์โดยรวมแก่ผู้บริโภค และสมาชิกของสมาคม

“Competitiveness & Righteousness” จะส่งเสริมให้บริษัทสมาชิก และนักธุรกิจขายตรง เรียนรู้และให้ความสำคัญในการทำธุรกิจให้โดดเด่นทั้งในด้าน Online และOffline ใช้สื่อต่างๆ เป็นเครื่องมือในการสื่อสารเพื่อให้เกิดประสิทธิภาพ เพื่อให้ผู้ประกอบการและนักธุรกิจขายตรง สามารถแข่งขันได้ในระดับสากล ด้วยการเข้าถึง มีความรวดเร็ว และมีการปรับตัวให้สอดคล้องกับเทคโนโลยีสื่อสารสมัยใหม่ในยุคดิจิทัล และผลักดันให้สมาคมเป็นองค์กรที่ได้รับการยอมรับอย่างสูงสุดจากสาธารณชน

“Connection & Development” จะเน้นการเผยแพร่ความรู้ ความเข้าใจ ตลอดจนจรรยาบรรณขายตรงที่ถูกต้อง เพื่อให้ผู้บริโภคและผู้สนใจได้ศึกษาก่อนการตัดสินใจ ผ่านโปรแกรมการศึกษาไปยังภาครัฐ สื่อมวลชน สถาบันการศึกษา ฯลฯ, เปิดเผยผลงานที่โดดเด่นของสมาคมต่อสาธารณชนด้านศักยภาพความเป็นผู้นำด้านจรรยาบรรณ, ส่งเสริมข้อมูลอันเป็นประโยชน์ในด้านต่างๆ แก่สมาชิกของสมาคม, สร้างความสามัคคีในกลุ่มสมาชิก ผ่านกิจกรรม CEOs MEET CEOs หรือกิจกรรม และการประชุมต่างๆ เพื่อให้บริษัทสมาชิกและคณะทำงาน ได้มีโอกาสแลกเปลี่ยนความคิด ความรู้ และประสบการณ์ เพื่อสร้างสายสัมพันธ์อันดีในการทำงานร่วมกันเป็นหนึ่งเดียว และสุดท้ายคือ กำหนดเป้าหมายในการสรรหาบริษัทใหม่ๆ ที่ยังไม่มีสังกัด และทำธุรกิจบนพื้นฐานจรรยาบรรณและคุณธรรม ให้เข้ามาเป็นบริษัทสมาชิกของสมาคมมากยิ่งขึ้น

นายสุเทพ กล่าวต่อถึงทิศทางของอุตสาหกรรมขายตรงไทยว่า ปัจจุบันมีมูลค่าตลาดรวมอยู่ที่ 71,000 ล้านบาท และในปี 2561 คาดว่าตลาดจะเติบโตราว 3% จากปี 2560 โดยการเติบโตที่ต่อเนื่องนั้นมาจากปัจจัยด้านความเอาใจใส่ของผู้บริโภคทั้งในเรื่องสุขภาพและความงาม และยังคงเป็นแนวโน้มที่ดีต่อไป ซึ่งผู้บริโภคยินดีจะจ่ายเงินเพิ่มมากขึ้นเพื่อซื้อสินค้าที่มีเทคโนโลยีและนวัตกรรมที่ดีกว่า สอดคล้องกับตลาดขายตรงที่ผู้ประกอบการต่างให้ความสำคัญ

กับการพัฒนาสินค้ากลุ่มสุขภาพและความงามที่มีนวัตกรรมและแตกต่าง เพื่อตอบสนองความต้องการของผู้บริโภค ขณะเดียวกัน เทรนด์ของผู้บริโภคที่เลือกใช้ผลิตภัณฑ์ตามคำแนะนำของเพื่อนมีมากขึ้นในยุคดิจิทัล เป็นอีกปัจจัยที่ช่วยกระตุ้นการเติบโตของตลาดขายตรง

อย่างไรก็ตามปัญหาเรื่องเครือข่าย Money Game และแชร์ลูกโซ่ที่เน้นให้ผลตอบแทนจากแผนการลงทุนที่ ผิดกฎหมาย ซึ่งยังคงแฝงตัวอยู่ในอุตสาหกรรมขายตรงไทยนั้น นับเป็นปัญหาเรื้อรังและจำเป็นต้องได้รับการแก้ไขอย่างเร่งด่วน โดยสมาคมฯ จะมุ่งให้ความรู้ความเข้าใจที่ถูกต้องเกี่ยวกับธุรกิจขายตรงผ่านสถาบันการศึกษา และประชาชนทั้งในภาครัฐและเอกชนอย่างต่อเนื่อง เช่นการจัดงานมหกรรม หรือการออกไปโรดโชว์ ตามพื้นที่และจังหวัดต่างๆ เพื่อให้เป็นสื่อกลางในการเผยแพร่ข้อมูลเพื่อให้ผู้บริโภคไม่ต้องตกเป็นเหยื่อของเรื่องดังกล่าว

นอกจากนี้ ภายใต้ยุคดิจิทัลซึ่งเทคโนโลยีต่าง ๆ มีการเปลี่ยนแปลงไปอย่างรวดเร็ว และได้เข้ามามีบทบาทในอุตสาหกรรมขายตรงด้วยนั้น นายกสมาคมการค้าขายตรงไทย ให้ความเห็นว่าผลกระทบต่อธุรกิจขายตรงนั้นมีทั้งด้านที่ดีและด้านที่ควรต้องปรับปรุง โดยการนำธุรกิจบนโลกออนไลน์ หรือโซเชียล มีเดีย ซึ่งสร้างการเติบโตอย่างรวดเร็วและครอบคลุมทั่วทุกพื้นที่นั้น ทำให้มีการพัฒนารูปแบบการจัดประชุมและการจัดอบรมออนไลน์ผ่านสื่อสังคมออนไลน์ต่างๆ เพื่อให้ได้ข้อมูลที่ทันสมัย แต่อาจหลงลืมประโยชน์ที่เคยได้รับจากการทำตลาดแบบ Offline ซึ่งเน้นให้คุณประโยชน์ในด้านการสร้างสายสัมพันธ์ที่แน่นแฟ้นกับลูกค้า ส่งผลกระทบทำให้สายใยและสายสัมพันธ์ในการทำธุรกิจห่างเหินออกไป หรือ เรียกว่า Hitech - Low Touch

จากปัจจัยการเปลี่ยนแปลงนี้ ทางสมาคมฯ เล็งเห็นว่าควรจะช่วยกันปลูกฝังวัฒนธรรม ค่านิยม และแนวคิด เพื่อให้ นักธุรกิจหันมาให้ความสำคัญในการทำธุรกิจให้โดดเด่นทั้งด้าน Online Marketing และ Offline Marketing เพื่อให้ได้รับผลลัพธ์ในแบบ Hitech - Hi Touch และได้ทำธุรกิจแบบ Win - Win

“อย่างไรก็ดีการเปลี่ยนแปลงทางเทคโนโลยี จะให้ผลบวกกับธุรกิจขายตรงเป็นอย่างมาก หากผู้ประกอบการและนักธุรกิจสามารถนำมาใช้อย่างถูกต้อง และสมาคมฯ ได้เตรียมการให้ความรู้เกี่ยวกับ Digital ให้กับบริษัทสมาชิกให้สามารถปรับตัวพร้อมรับการเปลี่ยนแปลง ผ่านการเทรนนิ่ง ให้กับ CEO ของบริษัทสมาชิก เพื่อนำแนวคิดไปต่อยอดในการทำธุรกิจ” นายสุเทพ กล่าวทิ้งท้าย