

รู้เท่าทัน ก่อนเข้าสู่ธุรกิจขายตรง

น.ส อภิขญา ศีลา

นักประชาสัมพันธ์

ในช่วงหลายปีที่ผ่านมา ธุรกิจขายตรงเติบโตอย่างรวดเร็วในประเทศไทย เพราะถูกนำเสนอว่า “เริ่มง่าย ลงทุนน้อย รายได้ไม่จำกัด” “ธุรกิจขายตรง” หมายความว่า การจำหน่ายสินค้าหรือบริการ โดยไม่ผ่านหน้าร้าน ผู้ขายจะติดต่อผู้บริโภคโดยตรง เช่น การขายตามบ้าน การชักชวนผ่านเพื่อนหรือคนรู้จัก ซึ่งบางรูปแบบจะมีการชักชวนให้สมัครเป็นสมาชิก และสร้างเครือข่ายเพื่อหวังผลตอบแทน โดยธุรกิจขายตรง (Direct Sales /Direct Marketing) ได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นและเติบโตอย่างรวดเร็ว โดยมีนำเสนอภาพลักษณ์ของรายได้เสริม รายได้อิสระ หรือโอกาสทางธุรกิจที่สามารถประสบความสำเร็จได้ง่าย

อย่างไรก็ตาม ผู้บริโภคควรใช้ความระมัดระวังและพิจารณาข้อมูลอย่างรอบคอบ ก่อนตัดสินใจซื้อสินค้าหรือเข้าร่วมเป็นสมาชิกในระบบดังกล่าว เพราะอาจมีความเสี่ยงเกิดขึ้นได้ดังนี้

1. การกล่าวอ้างเกินจริง บางธุรกิจโฆษณารายได้สูง ใช้ตัวอย่างความสำเร็จเฉพาะราย
2. การบังคับซื้อสินค้าเพื่อรักษาสถานะ
3. เส้นบางๆระหว่างขายตรงกับแชร์ลูกโซ่
4. ความเสียหายต่อความสัมพันธ์ส่วนตัว เพราะการชักชวนญาติหรือเพื่อนเข้าร่วมธุรกิจ อาจก่อให้เกิดความขัดแย้ง

การที่ประชาชนเข้าไปประกอบธุรกิจขายตรงจะต้องพิจารณาถึงการดำเนินงานที่โปร่งใส ผู้บริโภคต้องมีสติ รอบคอบ และไม่หลงเชื่อคำโฆษณาที่สวยหรูเกินจริง การรู้เท่าทันข้อมูลคือเกราะป้องกันที่ดีที่สุดในการหลีกเลี่ยงความเสียหายทั้งด้านการเงินและชื่อเสียงของตนเอง



QR code ประกาศฉบับเต็ม