

บทที่ 2

การคำนวณผลตอบแทนลักษณะขายตรงแบบมีสายงานหลายระดับ

การคำนวณผลตอบแทนลักษณะขายตรงแบบมีสายงานหลายระดับ เป็นการคำนวณผลการตอบแทนให้กับตัวแทนจำหน่ายอิสระซึ่งจัดจำหน่ายสินค้าให้บริษัท แอปเปิ้ลไลฟ์ ไซโอเทรค จำกัด ในระยะเวลาที่จำกัด สำหรับการศึกษานี้มุ่งเน้นไปที่พื้นฐานที่เกี่ยวข้องกับระบบการคำนวณแบบขายตรงในลักษณะหลายระดับ มีแนวคิดและขั้นตอนการทำงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องอยู่จำนวนมาก โดยมีเนื้อหาและรายละเอียดของแนวคิด ขั้นตอนการทำงาน ดังต่อไปนี้

ขายตรง หมายความว่า การทำสินค้าหรือบริการในลักษณะของการนำเสนอขายต่อผู้บริโภคโดยตรง ณ ที่อยู่อาศัยหรือสถานที่ทำงานของผู้บริโภคหรือของผู้อื่น หรือสถานที่อื่นที่มีใช้สถานที่ประกอบการค้าเป็นปกติธุระ โดยผ่านตัวแทนขายตรงหรือผู้จำหน่ายอิสระชั้นเดียวหรือหลายชั้นแต่ไม่รวมถึงนิติกรรมตามที่กำหนดในกฎกระทรวง (เฉลิม เลิศศักดิ์, 2547)

ตัวแทนขายตรง หมายความว่า บุคคลซึ่งได้รับมอบอำนาจจากผู้ประกอบธุรกิจขายตรงให้นำสินค้าหรือบริการไปเสนอขายตรงต่อผู้บริโภค (เฉลิม เลิศศักดิ์, 2547)

การขายตรงเป็นธุรกรรมที่ต้องอาศัยผู้แทนขายไปยังผู้บริโภคโดยตรง ซึ่งดำเนินงานแทนบริษัทซึ่งจะมีแยกประเภทเป็นผู้แทนขายตรงแบบชั้นเดียว และตัวแทนขายตรงแบบหลายชั้นตามปกติแล้วการคิดค่าตอบแทนให้กับตัวแทนขายตรง ถ้าเป็นแบบชั้นเดียวจะไม่ยุ่งยากซับซ้อนมากนัก เนื่องจากอัตราร้อยละที่จะคิดให้มีแค่ลำดับเดียวที่ต่อจากตัวเองลงไปข้างล่าง แต่ถ้าเป็นลักษณะแบบหลายชั้น (Multilevel) จะคิดค่าตอบแทนที่ยุ่งยากซับซ้อน เนื่องจากไม่สามารถคาดเดาได้ว่าลำดับชั้นจากแต่ละคนลงไปด้านล่างจะมีจำนวนเท่าใด ฉะนั้น การกำหนดอัตรา เพื่อให้เหมาะสมกับผลตอบแทนที่จะได้รับ ก็เป็นการยากยิ่งเป็นทุนอยู่ก่อนแล้ว ในการคำนวณโดยใช้โปรแกรมก็ยากยิ่งไปตามด้วย

จากที่กล่าวมาแล้วนั้นการคิดค่าผลตอบแทนให้ตัวแทนขายอิสระ กระทำได้ลำบากมากเมื่อต้องอาศัยเวลาที่จำกัดเนื่องจากจะต้องคำนวณให้เสร็จทำกำหนดจ่ายเงินในวันที่ 15 ของทุกเดือน ถ้าจะทำด้วยมือแล้วจะเกิดความผิดพลาดอย่างเลี่ยงไม่ได้ นับสายงานให้ตัวแทนไม่ครบ คิดลำดับชั้นผิดพลาด เหล่านี้เป็นต้นที่จะทำให้ความเชื่อมั่นในบริษัท ต่อตัวแทนจำหน่ายอิสระ จะทำให้เกิดช่องว่าง และจำทำให้บริษัทสูญเสียโอกาสที่ควรจะได้ไป

ระบบฐานข้อมูล (Database System) คือ ข้อมูลต่าง ๆ ที่ถูกจัดเก็บเป็นฐานข้อมูล นอกจากนี้จะต้องเป็นข้อมูลที่มีความสัมพันธ์กันแล้ว ยังจะต้องเป็นข้อมูลที่ใช้สนับสนุนการดำเนินงานอย่างใดอย่างหนึ่งขององค์กร เช่น ระบบฐานข้อมูลเงินเดือน (กิตติ ภัคคิวิณะกุล และจำลอง ทรูสุทนะ, 2444)

จากคำกล่าวข้างต้น ทำให้การจัดทำระบบการคำนวณผลตอบแทนลักษณะขายตรงแบบมีสายงานหลายระดับของบริษัทแอปปีไลฟ์ ไบโอเทค จำกัด ได้สามารถรองรับและตอบสนองความต้องการขององค์กร และเป็นไปตามวัตถุประสงค์ ซึ่งจะต้องอาศัยประมวลความรู้ในการพัฒนาระบบให้สำเร็จ และเป็นประโยชน์ต่อบริษัทฯ ต่อไป

ขั้นตอนการทำงานของตัวแทนจำหน่ายอิสระ

1. ตัวแทนจะต้องสมัครเป็นตัวแทนจำหน่ายอิสระกับบริษัทฯ (สมัครเป็นสมาชิก) ซึ่งจะต้องมีหลักฐานประกอบการสมัคร เช่น สำเนาบัตรประชาชน สำเนาทะเบียนบ้าน สำเนาเลขที่ผู้เสียภาษี สำเนาบัญชีธนาคารที่เป็นชื่อของตน โดยจะต้องมีที่อยู่ที่เป็นหลักแหล่ง สามารถสื่อสารกับบริษัทได้ สามารถรับผิดชอบงานด้านเอกสารได้
2. เมื่อสมัครสมาชิกแล้วสามารถซื้อสินค้าของบริษัทได้ในราคาสมาชิกซึ่งการซื้อดังกล่าวทำให้ผู้แนะนำ (Up Line) มีรายได้จากการซื้อของสมาชิก และถ้าสมาชิกต้องการมีรายได้จะต้องดำเนินการ หาลูกทีม (Down Line) ต่อไป
3. จะต้องมีการขยายสายงาน หรือหาสมาชิกเพิ่ม โดยระบุว่าตนเองเป็นผู้แนะนำ ซึ่งจะทำการรับผลประโยชน์ (ค่าตอบแทน) มีเพิ่มมากขึ้นตามลำดับ และจะต้องสอนให้ลูกทีมดำเนินงานเหมือนที่ตนเองได้ดำเนินงานมาด้วย
4. จำหน่ายสินค้าให้กับสมาชิกที่เป็นลูกทีมเพื่อนำไปบริโภคหรือขายต่อ
5. ส่งเอกสารการจำหน่ายกลับมายังบริษัทฯ
6. ส่งเอกสารการแนะนำสมาชิกมายังบริษัทฯ
7. บริษัทดำเนินการคำนวณผลตอบแทนให้สมาชิกทุกคนที่มี ลูกทีม ที่มียอดซื้อ ตามลำดับขั้น และคำนวณผลประโยชน์ ตามตาราง เปอร์เซ็นต์ ที่ได้กำหนดไว้
8. บริษัทฯ จะ โอนเงินที่คำนวณได้ให้กับสมาชิกทุกวันที่ 15 ของเดือนถัดไป
9. บริษัทฯ จะจัดพิมพ์ Statement แสดงรายได้ที่ได้รับผลตอบแทนของสมาชิกทุกคนที่มีรายได้ส่งทางไปรษณีย์ไปให้รับทราบ

ขั้นตอนการทำงานของพนักงาน (บริษัท)

1. พนักงานป้อนข้อมูลสมาชิกจากใบสมัครที่ส่งมาเพื่อบันทึกข้อมูลสมาชิกเข้าสู่ระบบ มีข้อมูลชื่อที่อยู่ วันเดือนปีเกิด ข้อมูลธนาคาร ข้อมูลผู้แนะนำ
2. พนักงานออกใบกำกับภาษี ให้สมาชิกที่เข้ามาซื้อสินค้าที่หน้าร้านเพื่อเข้าสู่ระบบเก็บบันทึกไว้เพื่อรอการคำนวณ
3. พนักงานออกใบกำกับภาษีให้กับแม่พิมพ์ที่ซื้อให้กับสมาชิกที่ฝากซื้อ
4. ข้อมูลการขายจะเก็บไว้จนถึงสิ้นเดือน
5. พนักงานจะส่งคำนวณโบนัสให้กับสมาชิกทั้งหมด
6. พิมพ์รายได้ส่งให้สมาชิก
7. สรุปการจ่ายเงินให้แผนกการเงินเพื่อโอนเงินให้สมาชิก

2.1 แนวคิดการออกแบบโปรแกรมระบบมัลติเลเวลมาร์เก็ตติ้ง (Multilevel Marketing)

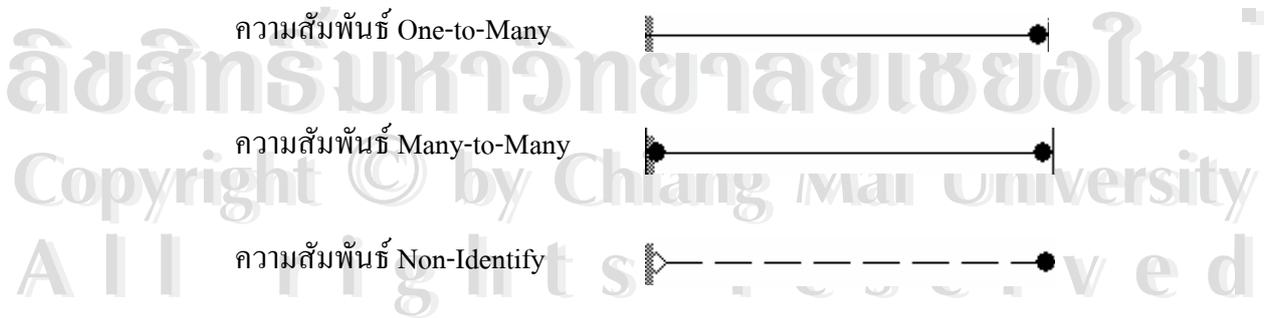
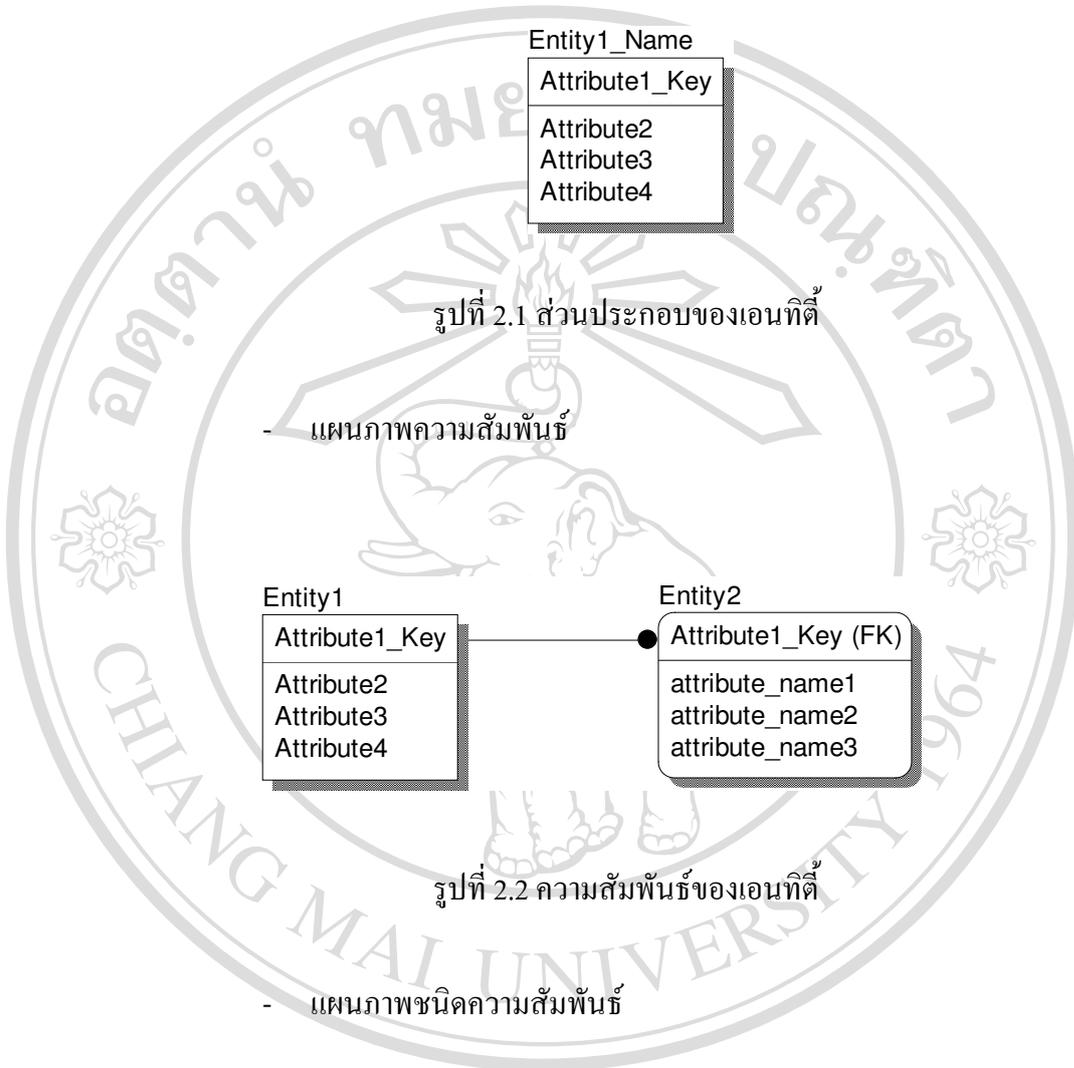
จากสิ่งที่ได้กล่าวไปแล้วนั้น การดำเนินงานในระบบการคำนวณผลตอบแทนในระบบขายตรงแบบมีสายงานหลายระดับ จะสามารถได้รับผลตอบแทนในสายงานของตัวเองได้หลายระดับ หรือหลายชั้น ทำให้สมาชิกที่สร้างสายงานไว้หลาย ๆ ชั้นก็จะมีโอกาสได้รับผลประโยชน์อย่างมาก โดยการกำหนดแผนการตลาด จะกำหนดขึ้นภายใต้ความยุติธรรม สามารถพึ่งพาอาศัยกันระหว่างบริษัทฯ กับสมาชิกโดยคำนึงถึงผลประโยชน์ของสมาชิกมากที่สุด

2.1.1 การออกแบบโปรแกรมระบบมัลติเลเวลมาร์เก็ตติ้ง

การออกแบบโปรแกรมระบบมัลติเลเวลมาร์เก็ตติ้ง โดยใช้การใช้โปรแกรมวิซวลเบสิกเพื่อเขียนโปรแกรมควบคุมและจัดเก็บฐานข้อมูลในเชิงความสัมพันธ์ (Relational Database) ด้วยโปรแกรมมายเอสคิวแอล (MySQL) และใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์แอสโซซิเอต อีอาร์วิน (Computer Associates ER-Win) เพื่อให้เห็นภาพรวมของการทำงาน และการไหลของข้อมูลอย่างเป็นระบบโดยใช้โปรแกรมไมโครซอฟท์วิสิโอ (Microsoft Visio) ทำให้ได้สิ่งที่ครอบคลุมตามความต้องการของผู้ใช้มากยิ่งขึ้น และสามารถสร้างโปรแกรมระบบมัลติเลเวลมาร์เก็ตติ้ง ได้ตรงกับความต้องการของผู้ใช้ได้อย่างครอบคลุมมากขึ้นตามไปด้วย

การออกแบบโปรแกรมระบบมัลติเลเวลมาร์เก็ตติ้ง โดยใช้คอมพิวเตอร์แอสโซซิเอต อีอาร์วิน มีหลายส่วนหลักในการประสานความสัมพันธ์กันในเชิงฐานข้อมูล (Relational Database) ซึ่งประกอบด้วยส่วนต่าง ๆ ดังนี้

- แผนภาพส่วนประกอบของเอนทิตี



รูปที่ 2.3 ชนิดความสัมพันธ์ของเอนทิตี

- แผนภาพแสดงรายละเอียดชนิดของแอททริบิวต์

Username

username: VARCHAR2(20)

password: VARCHAR2(20)

fullname: CHAR(18)

Section: CHAR(18)

รูปที่ 2.4 รายละเอียดของแอททริบิวต์

การออกแบบการไหลของข้อมูลในระบบมัลติเลเวลมาเกิดขึ้นโดยใช้โปรแกรม ไมโครซอฟท์วิสิโอ (Microsoft Visio) มีหลายส่วนหลักในการแสดงการไหลของข้อมูลอย่างเป็นระบบซึ่งข้อมูลแต่ละส่วนจะต้องประสานความสัมพันธ์กันในเชิงฐานข้อมูล (Relational Database) ซึ่งประกอบด้วยส่วนต่าง ๆ ดังนี้

- แผนภาพแสดงสัญลักษณ์เอนทิตี

สมาชิก

- แผนภาพแสดงสัญลักษณ์การประมวลผล

Process No.

Process Name

- แผนภาพแสดงสัญลักษณ์ทิศทางไหลของข้อมูล

- แผนภาพแสดงสัญลักษณ์การเก็บข้อมูลในรูปแบบตาราง

D4	ข้อมูลจังหวัด
----	---------------

2.1.2 แนวความคิดของโปรแกรมระบบมัลติเลเวลมาร์เก็ตติ้ง

แนวความคิดของโปรแกรมระบบมัลติเลเวลมาร์เก็ตติ้ง เนื่องจากระบบการตลาดแบบเข้าถึงผู้บริโภคโดยตรงจะต้องมีการจ่ายค่าผลตอบแทนให้กับสมาชิกที่เป็นตัวแทนขายให้กับบริษัท จึงจำเป็นต้องมีการพัฒนาระบบในการให้ผลตอบแทนดังกล่าว และการใช้ระบบตัวแทนนำสินค้าให้ไปถึงผู้บริโภคจะมีค่าใช้จ่ายทางการตลาดอยู่จำนวนหนึ่ง ฉะนั้น การสร้างโปรแกรมระบบมัลติเลเวลมาร์เก็ตติ้งเพื่อสนับสนุนระบบดังกล่าวให้ดำเนินไปได้อย่างมีประสิทธิภาพและประสิทธิผล และยังตัวแทนจำหน่ายทำการตลาดมากขึ้นเท่าไร ระบบจะต้องรองรับการขยายตลาดดังกล่าวของสมาชิกหรือตัวแทนจำหน่ายให้ได้อย่างถูกต้องแม่นยำมากที่สุดเพื่อเพิ่มความมั่นใจในซึ่งกันและกันระหว่างบริษัทและตัวแทนจำหน่าย

2.2 แนวคิดการพัฒนาระบบโดยใช้คัสโตไมเซชันและเพอร์ซันไลเซชัน

การพัฒนาระบบโดยใช้แนวคิดแบบคัสโตไมเซชัน (Customization) และเพอร์ซันไลเซชัน (Personalization) ช่วยเพิ่มความสามารถให้กับระบบโปรแกรม โดยใช้ข้อมูลในการออกแบบและการบริการที่ให้กับผู้ใช้ โดยเพิ่มความสามารถสำหรับการเข้าใช้งานระบบ อย่างมีประสิทธิภาพ ฉะนั้นเพอร์ซันไลเซชันจึงมีความหมายถึงการรวบรวมและเก็บข้อมูลของผู้ใช้งานแล้ววิเคราะห์ข้อมูล เพื่อทำการพัฒนาระบบ เพอร์ซันไลเซชันจึงช่วยเพิ่มความพอใจให้กับผู้ใช้

องค์ประกอบสำหรับการใช้แนวความคิดสำหรับการพัฒนาระบบโดยใช้แนวคิดแบบคัสโตไมเซชัน (Customization) และเพอร์ซันไลเซชัน (Personalization)

1. ข้อมูลส่วนตัวผู้ใช้งาน

ข้อมูลของผู้ใช้งานเป็นการแบ่งลำดับชั้นการเข้าถึงข้อมูลแต่ละส่วนของระบบอย่างชัดเจนและเป็นระบบ

2. การวิเคราะห์การใช้งานของระบบ

การวิเคราะห์ใช้งานของระบบเป็นการแบ่งระบบออกเป็นส่วน ๆ ซึ่งจะให้เห็นภาพของระบบอย่างชัดเจนในลักษณะ จากส่วนงานย่อย ไปส่วนงานหลัก

3. การยืนยันตัวตนของผู้ใช้ระบบ

การยืนยันตัวตนของผู้ใช้ระบบ จำเป็นการย้ำในการเข้าใช้ระบบ โดยการให้มี ชื่อผู้ใช้ และ รหัสผ่าน สำหรับผู้ใช้ระบบทุกคน

4. การวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้ระบบ

การวิเคราะห์พฤติกรรมการใช้ระบบจะดูความสะดวกของผู้ใช้ระบบ ต้องการใช้เครื่องมือเป็นตัวช่วย ใช้รูปเป็นการสื่อ ใช้รูปแบบที่เป็นทางการ และเป็นรูปแบบเดียวกันทั้งระบบ ในทุกหน้าจอระบบ (Formal Format)