

CLOVER



คู่มือ

CLOVERX

X-VISOR STUDY GUIDE

START HERE

อ่านเล่มนี้อย่างไร

คู่มือนี้สรุปความรู้เป็น

4 บทที่ต้องเข้าใจ

01



CLOVERX – แนวคิดธุรกิจ

Ecosystem และ
บทบาท X-VISOR

02



HABIX / ROUTINEX –

แนวคิดในการสร้างสินค้า
สารสำคัญ และการดูแลลูกค้า

03



หน้าที่และผลประโยชน์ X-VISOR

เข้าใจ และอธิบายค่าต่าง ๆ ใน
XIRCLE App ได้ เข้าใจการคิดค่าคอม

04



จรรยาบรรณ – ข้อมูลจริง สิทธิของ

ลูกค้า และข้อห้ามในการทำธุรกิจ



วิธีอ่านแบบเร็ว



อ่านกล่อง “**จำให้ขึ้นใจ**” ก่อน

จากนั้น ทวนหัวข้อย่อย และอ่านซีตท่องจำก่อนสอบ

รู้จัก CLOVERX



จำให้ขึ้นใจ

CLOVERX ไม่ได้มีเพียงสินค้า แต่สร้าง ECOSYSTEM ระบบที่เชื่อมข้อมูลสุขภาพ ผลิตภัณฑ์ และผู้ดูแล เพื่อช่วยให้เกิด กิจกรรมที่ดีอย่างต่อเนื่อง



จุดเริ่มต้นของธุรกิจ

คุณทอมเล่าถึงประสบการณ์ในธุรกิจ สุขภาพและการใช้สมาร์ทแบนด์ รวมถึงการ ติดตามตัวชี้วัด เช่น HRV, RHR และ VO2 Max จนเกิดแนวคิดสร้าง XIRCLE App เพื่อช่วยให้ผู้ใช้มองเห็นพฤติกรรมของตนเอง ความคิดเห็นหลักคือ การดูแลสุขภาพไม่ได้ เกิดจากความตั้งใจเพียงวันเดียว แต่เกิดจาก การเปลี่ยน “นิสัย” ให้กลายเป็น “กิจวัตร” และมีคนรอบตัวช่วยสนับสนุน



CLOVER

3 ส่วนที่เชื่อมกัน

- 1 XIRCLE** — ระบบติดตามพฤติกรรม การกิน การเคลื่อนไหว และการนอน ผ่าน Band, Scale และ App



- 2 HABIX** — แปรนด์ผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร โดยมีชุด ROUTINEX เป็นชุดดูแลตัวเองราย 28 วัน (4 สัปดาห์)



- 3 X-VISOR** — ผู้แนะนำ ดูแล ให้ข้อมูล และช่วยติดตามลูกค้าต่อเนื่อง ไม่ใช่เพียงคนส่งลิงก์ขาย



Habit → Routine → Community

เมื่อเริ่มเปลี่ยนนิสัยเล็ก ๆ จนทำซ้ำได้สม่ำเสมอ นิสัยจะกลายเป็นกิจวัตร การมีกลุ่มเพื่อน หรือวงที่ช่วยกันสร้างกิจวัตรดี จะช่วยให้เราทำต่อได้ง่ายขึ้น

หน้าที่ของ **X-VISOR**

- ศึกษาข้อมูลสินค้าและการใช้ XIRCLE ให้ถูกต้อง พร้อมผ่านหลักสูตรที่บริษัทกำหนด
- ถามความต้องการของลูกค้า ให้ความรู้ และแนะนำอย่างเหมาะสม
- ใช้ระบบ XOS เพื่อติดตามข้อมูล การซื้อสินค้า และดูแลหลังการขาย
- ปฏิบัติตามข้อกำหนดด้านราคา ข้อมูลส่วนบุคคล และจรรยาบรรณ

ทบทวนก่อนเปลี่ยนบท

ถ้ามีคนถามว่า “X-VISOR ต่างจากผู้ขายทั่วไปอย่างไร?” คำตอบคือ มีหน้าที่ให้ความรู้ ดูแลพฤติกรรม ติดตามผล และรับผิดชอบต่อความถูกต้องของข้อมูล

ความรู้สินค้า HABIX



จำให้ขึ้นใจ

ผลิตภัณฑ์เสริมอาหารมีหน้าที่ “เสริม”
อาหารและวิถีชีวิต ไม่ได้แทนอาหารครบ
ทุกมื้อ และไม่ใช่ผลิตภัณฑ์รักษาโรค



FIVES Standard คืออะไร?



F

Functional — สารแต่ละชนิดมี
บทบาทหรือหน้าที่ที่ชัดเจน



I

Intelligent — เลือกชนิด รูปแบบ และ
เทคโนโลยีของสารประกอบอย่างมีเหตุผล



V

Value — คุณค่าที่ผู้ใช้ได้รับ



E

Effectiveness — พิจารณา
ประสิทธิผลตามหลักฐานที่เกี่ยวข้อง



S

Science — ให้ความสำคัญกับข้อมูล
วิทยาศาสตร์และงานวิจัย



ข้อควรแยกให้ชัด

“วัตถุดิบมีงานวิจัย” ไม่เท่ากับ “ผลิตภัณฑ์สำเร็จรูปได้รับการพิสูจน์ผลเช่นเดียวกัน”
ห้ามนำงานวิจัยของวัตถุดิบ ไปรับประกันผลลัพธ์ของสินค้า

ROUTINEX คืออะไร?

ROUTINEX ถูกออกแบบเป็นชุดดูแลตัวเอง 28 วัน จุดประสงค์คือช่วยจัดการการรับสารอาหารในแต่ละวันได้เป็นกิจวัตร ควบคู่กับการกินอาหารที่เหมาะสม การเคลื่อนไหว และการนอน

28 วันหมายถึงรอบการใช้ผลิตภัณฑ์ 1 กล่อง ไม่ใช่คอร์สรักษาโรค ไม่ใช่คอร์สลดน้ำหนัก และไม่ใช้รับประกันว่าจะเห็นผลแน่นอนภายใน 28 วัน



ภาพรวมชุด 28 วัน

- Protein HMB+ จำนวน 28 ซอง ใช้เป็นส่วนเสริมโปรตีน
- Core Duo จำนวน 28 ซอง มี AstaMega+ 1 เม็ด และ VitaMatrix 2 แคปซูลต่อซอง
- G.U.S.+ จำนวน 14 ซอง สำหรับวันเว้นวัน
- Flavor+ 1 ถุง รวม 15 ซอง (3 รส รสละ 5 ซอง) สำหรับเติมรสโปรตีน

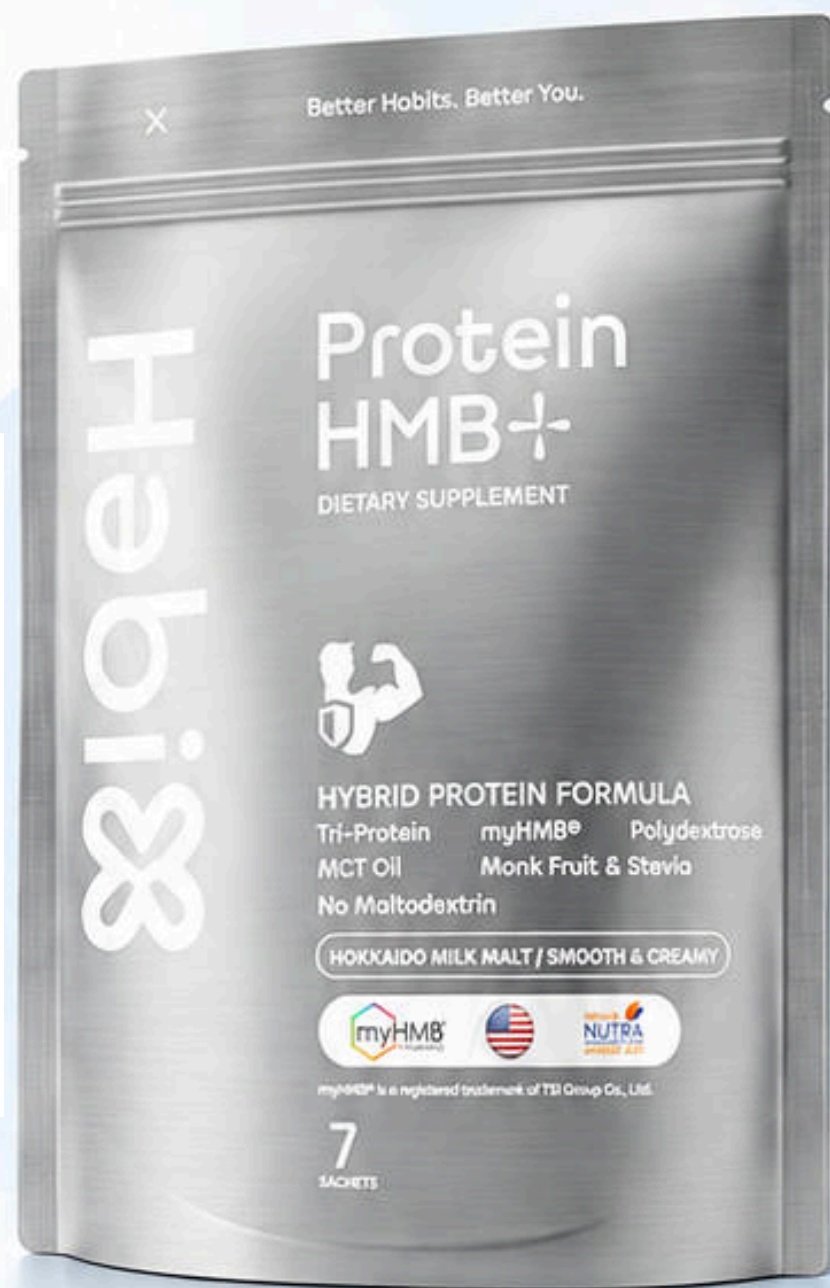
จํารูปแบบกล่อง

1 กล่อง = 28 Daily Pack แบ่งเป็นแบบไม่มี G.U.S.+ จำนวน 14 และแบบมี G.U.S.+ จำนวน 14 พร้อม Flavor+ แยกนอกกล่อง



Protein HMB+ : เน้นโปรตีนและ กล้ามเนื้อ (รสนมช็อกโกโด้)

โปรตีนรวม 20 กรัมต่อซอง ประกอบด้วย
Whey 10 g / Soy 5 g / Pea 5 g จึงเป็น
แนวคิดผสมแหล่งโปรตีนหลายชนิด



myHMB + Vit D ช่วยเพิ่ม
ประสิทธิภาพในการรักษากล้ามเนื้อ



กรดอะมิโนลิวซีนและ BCAA ในบริบทการ
สร้างและคงสภาพกล้ามเนื้อ



มีใยอาหาร Polydextrose และ MCT Oil
ช่วยให้อิ่มนานขึ้น



ไม่ใส่ ซูคราโลส ที่เป็นสารสังเคราะห์
เลือกเป็นสารให้ความหวานจากหล่อฮังก้วย และหญ้าหวาน



ไม่ใส่ Maltodextrin ที่เป็นสารเติมเต็มที่ไม่จำเป็น

จำตัวเลข

Protein HMB+ = โปรตีน 20 กรัมต่อซอง
โดยแบ่งเป็น 10 + 5 + 5 กรัม



G.U.S.+ : ดูแลจุลินทรีย์ ในลำไส้ (รสพีช)

G.U.S.+ เป็นผลิตภัณฑ์กลุ่มใยอาหาร
ที่มีพรีไบโอติก แนวคิดคือให้สารอาหาร
แก่จุลินทรีย์ที่ดีในทางเดินอาหาร ไม่ใช่ยาถ่าย

- ประกอบด้วยใยอาหาร กลุ่ม Inulin, PHGG และ FOS
- Livaux กี้วี่สีทอง และ Actazin กี้วี่สีเขียว
ในรูปแบบ Whole Fruit แล้วนำมาสกัด
เป็นผง เป็นพรีไบโอติกให้จุลินทรีย์ดี
- ช่วยดูแลระบบทางเดินอาหาร ดูแลให้เกิด
การขับถ่ายอย่างอ่อนโยน
- ในชุด ROUTINEX แนะนำวันเว้นวัน



ข้อควรจำ

พรีไบโอติก = อาหารของจุลินทรีย์

โพรไบโอติก = จุลินทรีย์มีชีวิตบางชนิด

สองอย่างนี้ ไม่ใช่สิ่งเดียวกัน

AstaMega+ : กลุ่มไขมันดีและวิตามินละลายในไขมัน

- AstaZine® แอสตาแซนธินจากสาหร่ายระบบปิดที่ได้รับ Organic เจ้าแรกของโลก ช่วยต้านอนุมูลอิสระ
- OmegaVie® โอเมก้า 3 จากสาหร่ายระบบปิด 500 มก. ให้ EPA 100 มก. ช่วยบำรุงระบบหัวใจ และ DHA 400 มก. ช่วยบำรุงสมองและสายตา
- AlgeD3® มีวิตามิน D3 600 IU จากสาหร่าย (ท้องตลาดมักจากขนแกะ) ช่วยเสริมภูมิคุ้มกัน
- วิตามิน E ช่วยต่อต้านอนุมูลอิสระ
- วิตามิน K2 (MK-7) ช่วยนำแคลเซียมเข้าสู่กระดูก และเสริมความแข็งแรงกระดูก
- มี CoQ10 30 mg ให้พลังงานเซลล์



จำเป็นกลุ่ม

AstaMega+ = โอเมก้า 3 + แอสตาแซนธิน + วิตามินละลายในไขมัน + CoQ10





VitaMatrix : วิตามินและแร่ธาตุ

มีอยู่ในซอง Core Duo ใน ROUTINEX
โดย 1 ซองจะมี 2 แคปซูล

- MetaZone วิตามินซี ที่ Encap อยู่ในรูปแบบ Sphere ที่จะค่อย ๆ ปล่อยออกมาให้ร่างกายดูดซึมรวม 700 มก. ต่อ 2 แคปซูล
- มีวิตามิน B ที่หลากหลาย จนถึงแร่ธาตุเช่น แมกนีเซียม ซึ่งก็ โครเมียม และซีลีเนียม อยู่ในฟอร์มที่เรียกว่า Bisglycinate ซึ่งทำให้ร่างกายดูดซึมได้สูง



Flavor+ : เพิ่มความหลากหลาย

เป็นผลิตภัณฑ์สำหรับเติมรสชาติให้เครื่องดื่มโปรตีน ใน 1 ถ้วยจะมี 3 รส ๆ ละ 5 ซอง คือ Cocoa Noir รสช็อกโกแลต Midori ส้มเขียว และ Hakuto Peach สพีช ช่วยให้กิจวัตรการดื่มโปรตีนไม่จำเจ



วิธีแนะนำสินค้าที่ถูกต้อง

- 1 ฟังก่อน** — ถามการกินจริงในแต่ละวัน
ความสะดวกและข้อจำกัดของลูกค้า
- 2 อธิบายตามฉลาก** — ชี้ว่าสารอาหารใด
ช่วยเสริมอาหารประจำวันได้อย่างไร โดย
ไม่รับประกันผล
- 3 ตั้งเป้าหมายเล็ก ๆ** — เลือกพฤติกรรม
ปรับได้จริง เช่น บันทึกรับประทานอาหาร หรือเข้านอน
ให้ตรงเวลา
- 4 ติดตาม** — ตัวอย่างแผนติดตามคือวันที่
3, 7, 14, 21 และ 28

พูดอย่างไรให้ถูกต้อง

พูดว่า “เป็นผลิตภัณฑ์เสริมอาหาร ใช้รวม
กับอาหารและการปรับพฤติกรรม ผลลัพธ์
ต่างกันได้ในแต่ละคน” ไม่พูดว่า “รักษา
โรค” หรือ “ลดน้ำหนักได้แน่นอน”

XIRCLE แผนรายได้ XOS

จำให้ขึ้นใจ

XIRCLE ถูกนำเสนอเป็น Habit Tracker: เครื่องมือช่วยให้ผู้ใช้เห็นพฤติกรรม Eat • Move • Sleep และแนวโน้มเปลี่ยนแปลงเพื่อปรับกิจวัตรได้อย่างเป็นรูปธรรม



อุปกรณ์ 3 ส่วน

- 1 XIRCLE Band** — สวมติดตามข้อมูลการเคลื่อนไหวและการนอน
- 2 XIRCLE Scale** — ติดตามน้ำหนักและองค์ประกอบร่างกาย เช่น ไขมัน กล้ามเนื้อ และน้ำในร่างกาย
- 3 XIRCLE App** — บันทึกและดูแนวโน้มด้านอาหาร การเคลื่อนไหว การนอน และคะแนนพฤติกรรม

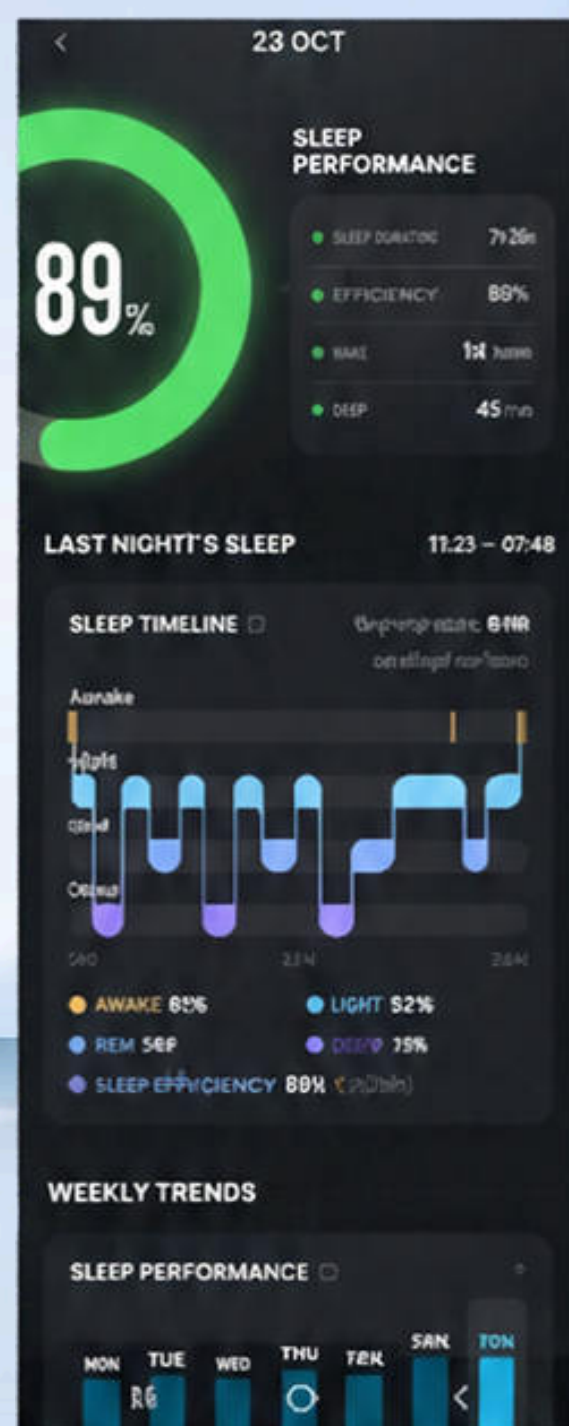
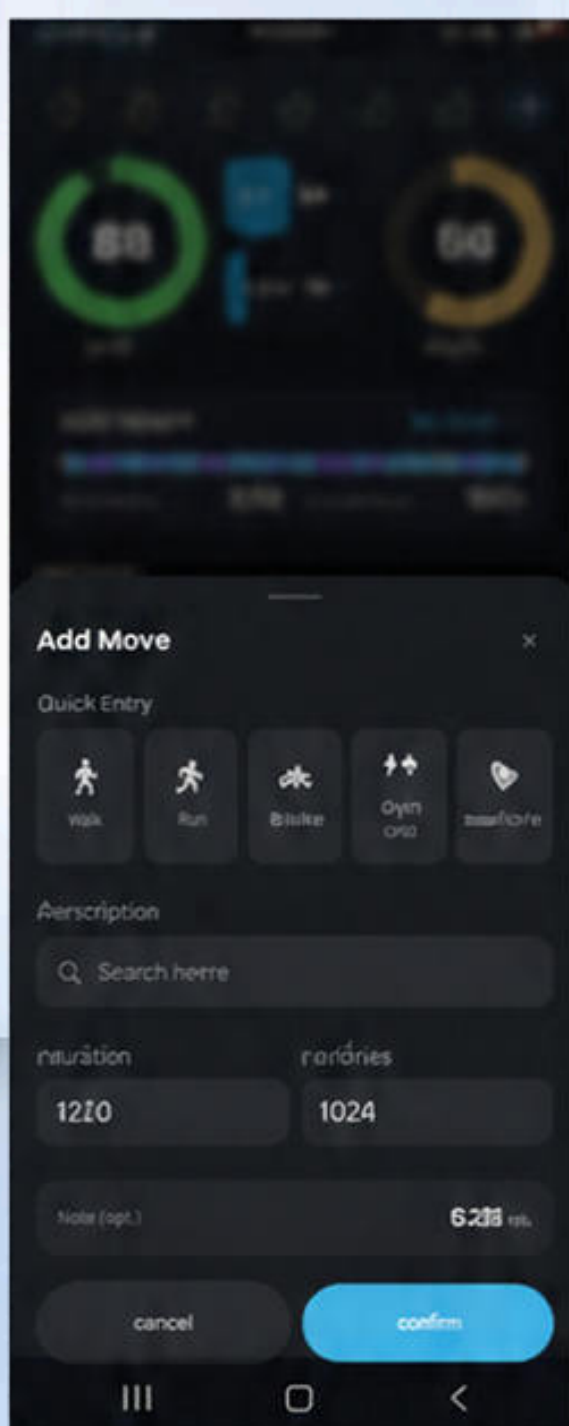
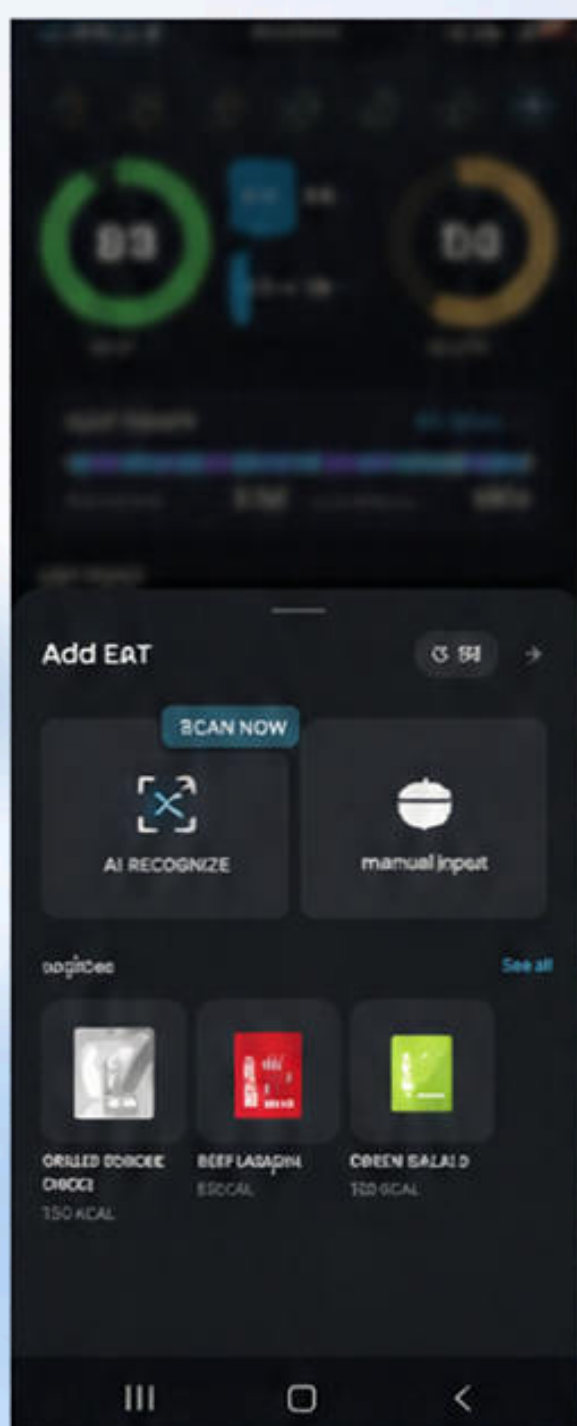
HABIT Score

หลังจาก XIRCLE App เก็บค่า EAT MOVE SLEEP ได้ 7 วัน จะคำนวณออกเป็น Habit Score



Eat • Move • Sleep

- Eat: บันทึกอาหารและโภชนาการที่กิน
- Move: ดูการเคลื่อนไหวและกิจกรรม
- Sleep: ดูแนวโน้มการนอน เช่น ความต่อเนื่อง และเวลาเข้านอน/ตื่น



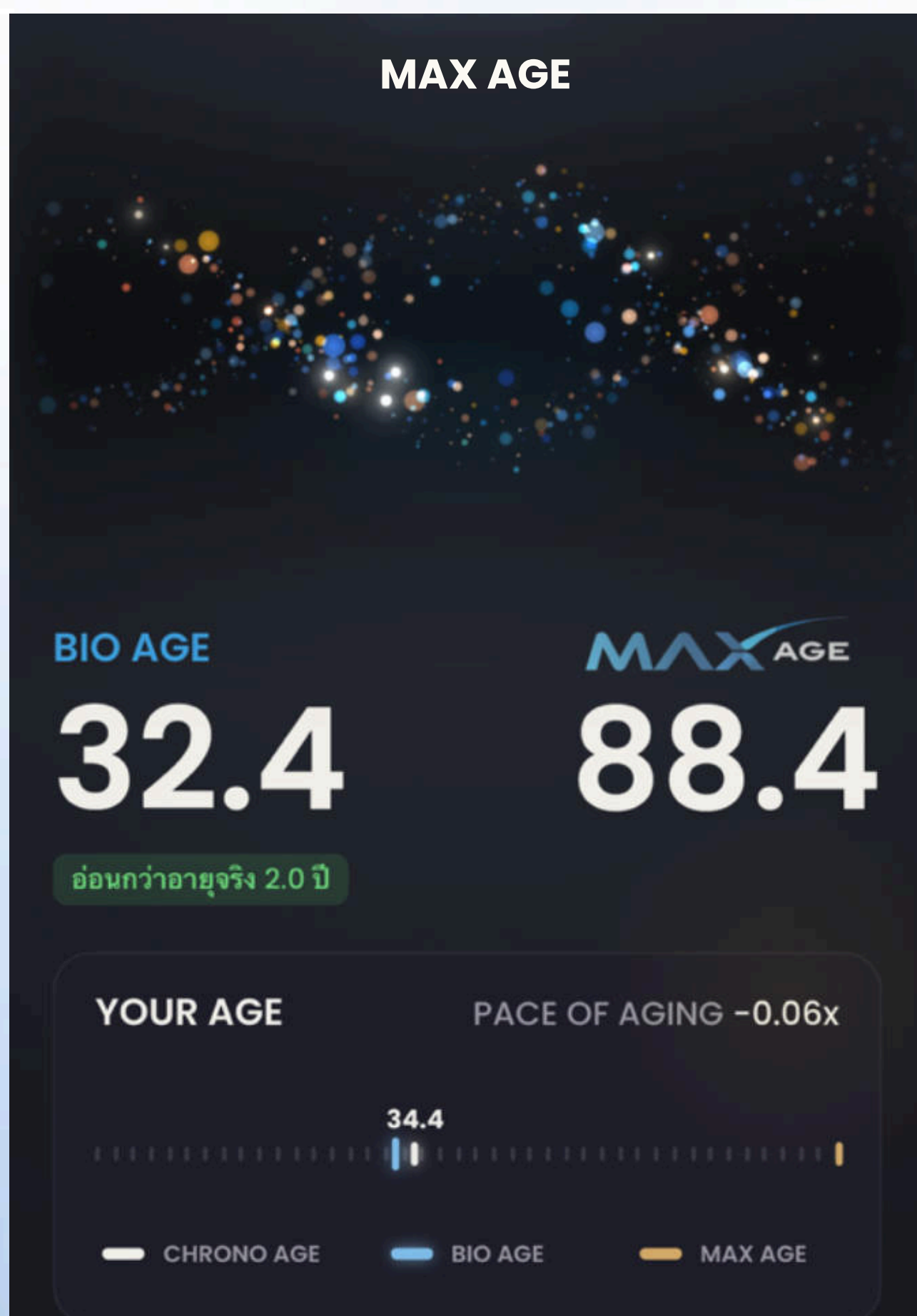
ใช้เพื่อนำไปคุยกับลูกค้าจากข้อมูลจริง เช่น ถ้าคะแนน Move ต่ำ อาจชวนลูกค้าขยับเพิ่ม หรือถ้ารูปแบบการนอนไม่สม่ำเสมอ ให้เริ่มจากเข้านอนและตื่นให้ใกล้เคียงเวลาเดิม

ระยะเวลาที่ต้องจำ

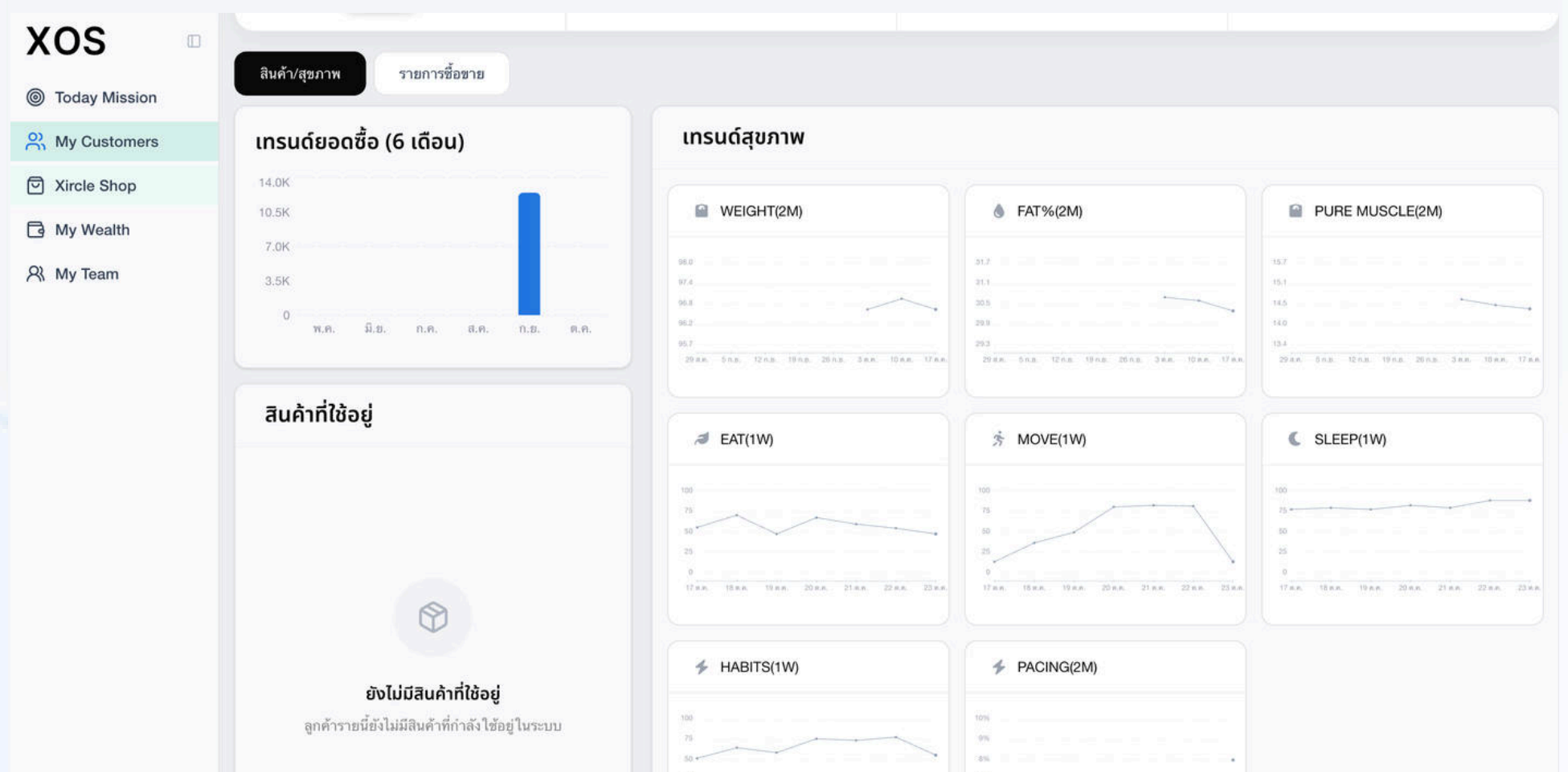
7 วัน Habit Score จะขึ้นมาให้เห็น
30 วัน MaxAge จะขึ้นมาให้เห็น

ระวังความเข้าใจผิด

MaxAge และค่าประเมินจากอุปกรณ์
เป็นตัวชี้วัด/การประมาณตามระบบ
ไม่ใช่การวินิจฉัยโรค
ไม่ใช่อายุขัยจริงของแต่ละคน



เป็นระบบหลังบ้านสำหรับ X-VISOR ใช้แชร์
ลิงก์สินค้า จัดการข้อมูลลูกค้า ติดตามคำสั่ง
ซื้อและเลขพัสดุ รวมถึงดูข้อมูลแนวโน้มที่
ลูกค้าอนุญาตให้เข้าถึง



ค่าคอมมิชชั่นตามแผนธุรกิจ (Tier)



Tier ดูจากยอดขายในเดือนใดๆ



คอมมิชชั่น คำนวณจากค่า XV ตามที่บริษัทกำหนด

10%



AFFILIATE

บอกต่อผ่านแพลตฟอร์ม

20%



START

ยอดขาย

0 - 39,999
บาท

23%



SPARK

ยอดขาย

40,000 - 99,999
บาท

25%



STAR

ยอดขาย

100,000
บาทขึ้นไป

ตัวอย่างคำนวณ

สมมติขาย ROUTINEX 5 เซต

เซตละ 7,490 บาท จะมียอดขายรวม

37,450 บาท

ซึ่งอยู่ใน Tier 20%



1



สมมติขาย ROUTINEX
5 เซต

เซตละ 7,490 บาท

ยอดขายรวม

37,450 บาท



2



ซึ่งอยู่ใน Tier 20%

3



ถ้า XV ของ ROUTINEX
เท่ากับ 7,000 บาทต่อเซต
→ XV รวม = 35,000

4



ค่าคอมมิชชั่นตัวอย่าง =
 $35,000 \times 20\%$

ค่าคอมมิชชั่นตัวอย่าง

7,000 บาท



ห้ามสลับฐานคิด

การเลือก Tier ดูจากยอดขาย 37,450 บาท
แต่การคำนวณค่าคอมมิชชั่นใช้ XV 35,000



รอบยอดขายสิ้นสุดสิ้นเดือน แล้วจ่ายตาม
กำหนดในวันที่ 15 ของเดือนถัดไป โดยมี
ขั้นตอนประเมิน ตรวจสอบ และยืนยันก่อน
จ่ายจริง



Direct Mentoring Bonus (X-LEAD)



Tier ดูจากยอดขายในเดือนใดๆ



คอมมิชชั่น คำนวณจากค่า XV ตามที่บริษัทกำหนด



4%



A

ยอดขาย Tier 20%

0 - 39,999

บาท



4.6%



B

ยอดขาย Tier 23%

40,000 - 99,999

บาท



5%



C

ยอดขาย Tier 25%

100,000

บาทขึ้นไป



Direct Mentoring Bonus

4 - 5%

คำนวณจากยอดขายของ XVISOR G1
ที่เราเป็นผู้แนะนำ



รายได้ข้อนี้สำหรับ **XLEAD**

ที่ผ่านคุณสมบัติและเงื่อนไข
ตามที่บริษัทกำหนด



คอมมิชชั่นในภาพตัวอย่างเป็นค่าคอมมิชชั่นประมาณการ
ค่าคอมมิชชั่นจะคำนวณจากค่า XV ส่วน Tier คิดจากยอดขาย
เป็นจำนวนบาท

PART 04

จรรยาบรรณ X-VISOR



จำให้ขึ้นใจ

ความจริง • ความยินยอม • ราคาเดียวกัน •
ธุรกรรมจริง • ไม่กล่าวอ้างเกินจริง คือหัวใจ
ของการทำธุรกิจอย่างยั่งยืน

5 หลักที่ต้องทำ

1

ใช้ข้อมูลรับรอง — สื่อสารเฉพาะ
ข้อมูลที่บริษัทรับรองและข้อมูลที่ตรวจสอบ
ได้



2

เล่าตามจริง — รีวิวประสบการณ์ตัวเอง
เท่านั้น ไม่แต่งเรื่องว่าเคยใช้ทั้งที่ไม่ได้ใช้



3

ไม่รับประกัน — ไม่รับรองว่าจะพอม
หายโรค หรือมีรายได้แน่นอน



4

เคารพราคา — ขายตามราคาที่บริษัท
กำหนด ไม่ทำโปรโมชั่นเอง



5 ไม่แน่ใจให้หยุด — ตรวจสอบสิทธิ และข้อมูลก่อนโพสต์ แชร์ หรือใช้ภาพ ลुकค้า

ความยินยอมต้องตรงวัตถุประสงค์



ถ้าลูกค้ายินยอมให้ดูข้อมูลสุขภาพเพื่อช่วยดูแล ไม่ได้แปลว่ามีสิทธิเอาภาพ ผลตรวจ หรือข้อมูลไปเผยแพร่เป็นรีวิว ต้องขอ อนุญาตแยกตามวัตถุประสงค์ที่ใช้จริง และ ใช้เฉพาะขอบเขตที่ได้รับอนุญาต



- ข้อมูลสุขภาพ: ขออนุญาตก่อนเข้าถึง ใช้ หรือส่งต่อ



- ภาพและรีวิว: ขออนุญาตก่อนนำไปโพสต์หรือเผยแพร่



- คำสั่งซื้อ: ให้ลูกค้ายืนยันการซื้อตนเอง



- ลูกค้ามีสิทธิถอนความยินยอมตามเงื่อนไข ที่เกี่ยวข้อง

ตัวอย่างที่ออกสอบได้



ลูกค้าให้ข้อมูลน้ำหนักเพื่อการติดตาม ≠
ลูกค้าอนุญาตให้นำภาพก่อน-หลังไปลงเพจ
การใช้ข้อมูลต้องตรงกับที่ขออนุญาต

ยอดขายต้องเกิดจากรูกรกรมจริง



ผู้ซื้อและผู้ใช้สินค้าต้องเป็นคนเดียวกันตาม
กติกาที่อธิบายไว้ เพื่อให้ข้อมูลลูกค้าและ
การดูแลใน XOS ตรงกับความจริง



- ไม่สร้างยอดเทียมหรือใช้ชื่อบุคคลอื่น
สมัครแทนเพื่อซื้อสินค้า



- ไม่ใช้บัญชี รหัสผ่าน OTP หรือข้อมูลส่วน
บุคคลของลูกค้าโดยมิชอบ



- ไม่ดัดแปลงข้อมูลการซื้อ ข้อมูลสุขภาพ
หรือความยินยอม

ข้อห้ามด้านราคาและช่องทาง



- ห้ามขายตัดราคา ลด แลก แจก แถม หรือ
ให้ Cashback เองโดยไม่ได้รับอนุญาต



- ห้ามนำค่าคอมมิชชั่นส่วนตัวมาใช้เป็นส่วนลดให้ลูกค้า



- ใช้เฉพาะช่องทางและสื่อที่บริษัทอนุญาต



- ไม่เปิดร้านใน Marketplace หรือฝากร้านในช่องทางที่บริษัทไม่อนุญาต



- การยิงโฆษณาหรือ Boost ช่องทางส่วนตัวต้องขอและได้รับอนุมัติก่อน



ง่าย

Cashback ของแถม และส่วนลดจากค่าคอมมิชชั่น = อาจเป็นการตัดราคา แม้จะไม่ได้ลดราคาหน้าฉลาก

ชื่อแบรนด์และช่องทางของตนเอง



ห้ามทำให้บุคคลทั่วไปเข้าใจผิดว่าบัญชี เพจ เว็บไซต์ หรือ LINE ของ X-VISOR เป็นช่องทางทางการของบริษัท และไม่ควรใช้โลโก้หรือชื่อแบรนด์โดยไม่ได้รับอนุญาต



คำพูดที่ไม่ควรใช้

- “กินแล้วโรคหาย” “รักษา/ป้องกันโรคได้”
- “หยุดยาได้” หรือ “ปรับยาเองได้”
- “ใช้กี่วัน น้ำหนักลดแน่นอนกี่กิโล”
- “ทำธุรกิจแล้วได้ค่าคอมมิชชั่นแน่ ๆ”
- “มีงานวิจัยวัตถุดิบ จึงยืนยันผลของสูตรสินค้าสำเร็จรูปได้”



ทางเลือกที่ปลอดภัยกว่า

สื่อสารว่าสินค้า “ออกแบบมาเพื่อใช้เป็น ส่วนเสริมของอาหารและการดูแลตัวเอง” และผลลัพธ์แตกต่างกันได้ในแต่ละบุคคล โดยใช้ข้อความและคำกล่าวอ้างตามที่ บริษัทอนุมัติเท่านั้น



มาตรการเมื่อทำผิด

1



โค้ช / เดือน — ข้อผิดพลาดที่สามารถแก้ไขได้ตามคำแนะนำ

2



หนังสือเตือน — กรณีมีการผิดซ้ำ

3

พักหรือล็อกรหัส — ผิดซ้ำหรือกรณี
ร้ายแรง เช่น ตั้ดราคา ขยายผิดช่องทาง
โอเวอร์เคลม



4

ยกเลิกสัญญา — การปลอมแปลง
ข้อมูล เอกสาร หรือหาประโยชน์โดยมิชอบ



5

ดำเนินการทางกฎหมาย — กรณี
กระทำผิดกฎหมาย เช่น ละเมิดข้อมูลส่วน
บุคคลหรือข้อมูลคอมพิวเตอร์



บทส่งท้ายบทเรียน



X-VISOR ที่ดีต้องสามารถรักษาความไว้
วางใจของลูกค้า โดยทำสิ่งที่ถูกต้องแม้ไม่
มีใครตรวจสอบอยู่





LAST MINUTE REVIEW

ชิตท่องจำก่อนสอบ

สรุปตัวเลขและแนวคิดที่มักสับสน อ่านทวน
อีกรอบก่อนทำข้อสอบ



4 แกนหลัก

01

CLOVERX = ระบบสร้างกิจวัตรและ
ดูแลต่อเนื่อง



02

HABIX = สินค้าเสริมอาหาร /
ROUTINEX 28 วัน



03

XIRCLE = Habit Tracker

- ติดตาม Eat • Move • Sleep
- XIRCLE Band บันทึก Move Sleep
- XIRCLE Scale ใช้วัดองค์ประกอบร่างกาย
- XIRCLE App บันทึก Eat ด้วยตัวเอง



04

X-VISOR = ผู้ให้ความรู้และดูแลลูกค้า





ตัวเลขสินค้า



- Protein HMB+ โปรตีน 20 กรัม = เวย์ 10 + ซอย 5 + พี 5
- ROUTINEX ใช้ 28 วัน; G.U.S.+ ในชุด 14 ซอง วันเว้นวัน
- Core Duo ในแต่ละวัน = AstaMega+ 1 เม็ด + VitaMatrix 2 แคปซูล
- Flavor+ 15 ซอง แบ่ง 3 รส รสละ 5



ตัวเลขระบบและรายได้



- Habit Score: เริ่มเห็นหลังมีข้อมูล 7 วัน
- MaxAge: เริ่มเห็นหลังมีข้อมูล 30 วัน
- Tier ส่วนตัว: 20% / 23% / 25%
- ค่าแนะนำตรง: 4% / 4.6% / 5%
- ยอดขายรวม VAT ใช้ดู Tier; XV ฐานใช้คิดค่าคอมมิชชั่น
- ยอดขายเดือนนี้ จ่ายตามรอบที่ระบุ คือวันที่ 15 เดือนถัดไป



สิ่งที่ห้ามจำผิด



- 28 วัน ไม่ใช่คำรับรองว่าใช้แล้วเห็นผล



- งานวิจัยวัตถุดิบไม่เท่ากับงานวิจัยของสูตรผลิตภัณฑ์



- อนุญาตให้ดูแล $\neq$ อนุญาตให้นำข้อมูลไปโพสต์



- ห้ามลดราคา แคมของตัวเอง หรือให้ Cashback โดยผลการ



- ห้ามรับประกันการรักษาโรคหรือรายได้



เช็กลิสต์ก่อนเข้าสอบ



อธิบาย Ecosystem ของ CLOVERX และบทบาท X-VISOR ได้



จำ FIVES และผลิตภัณฑ์ใน ROUTINEX ได้



รู้ว่า 28 วันไม่ใช่คอร์สลดน้ำหนักหรือคำรับประกันผล



- ☐ แยก XIRCLE Band, Scale, App, Habit Score และ MaxAge ได้



- ☐ เข้าใจวิธีการนำยอดขายคำนวณ Tier และเข้าใจ XV ฐานเพื่อคำนวณคอมมิชชั่น



- ☐ บอกข้อห้ามด้านค่าเคลม ราคา ข้อมูลส่วนบุคคล และตรวจประกาศล่าสุดได้



- ☐ เข้าใจ กฎ จรรยาบรรณ สิ่งที่ไม่ควรทำ และมาตรการเมื่อมีผู้กระทำความผิด



แนวคิดสำคัญที่สุด

“

“รู้ข้อมูลจริง ใช้สินค้าอย่างเข้าใจ ดูแลลูกค้าอย่างต่อเนื่อง และเคารพกติกา” คือหัวใจของ X-VISOR

