

ขายออนไลน์

ทำไมยังไม่รวย (สักที)



ถ้าไรจากการค้าขายออนไลน์เดือนละแสนบาทหรือมากกว่านั้น มีจริงแน่ๆ แต่ต้องมีตัวช่วย
หนังสือเล่มนี้มีประสบการณ์ มีตัวช่วย พร้อมจะเปลี่ยนร้านค้าออนไลน์เล็กๆ ให้มียอดขายที่ยิ่งใหญ่ได้จริง

จงภูมิใจในร้านขายของ
ออนไลน์เล็กๆ ที่มียอดขาย
ที่ยิ่งใหญ่

บรรณาธิการ

ในยุคสมัยนี้แทบจะไม่มีใครที่ไม่เคยซื้อของออนไลน์ อาจจะเว้นบางคนที่เกิดในช่วงเบบี้บูมเมอร์ไว้เสียหน่อย ที่ส่วนมากยังไม่ไวใจการโอนเงินออนไลน์ ยังคุ้นชินกับการซื้อขายหน้าร้าน ยืนหมยยืนแมว นอกจากนั้นไม่ว่าเจเนอเรชันไหนๆ ก็สะดวกที่จะซื้อขายออนไลน์แทบทั้งนั้น จึงไม่น่าแปลกใจอะไรที่การค้าขายออนไลน์ในยุคนี้จะสร้างเศรษฐกิจหน้าใหม่มากมาย

ในโลกออนไลน์ทุกคนมีสิทธิเท่ากัน มีโอกาสที่จะค้าขายได้เหมือนกัน คนนั้นก็ลงขายสินค้าออนไลน์ คนนี้ก็ลงขายสินค้าออนไลน์ คนนั้นก็ลงขายสินค้าออนไลน์ ใครๆ ก็ลงขายสินค้าออนไลน์ มองโลกแห่งความเป็นจริง โอกาสที่สินค้าของเราจะขายได้นั้นดูเลืออนรางแทบจะเป็นไปไม่ได้ ยิ่งหวังว่าจะเอา رأเอารวยทางด้านนี้ดูริบหรี่

แต่... ก็ยังมีคนที่ทำมาหากินจนร่ำรวยกลายเป็นเศรษฐี ลากออกจากงานประจำ มาค้าขายออนไลน์ ทำงานอยู่ที่บ้าน มีรถยนต์หลายคัน ยิ่งถามถึงรายได้ก็นั้นสูงกว่าสมัยทำงานประจำหลายเท่าตัวนี่

คำถามคือ คนที่เขาร่ำรวยจากธุรกิจออนไลน์ทั้งหลายเขาเริ่มกันอย่างไร มีแนวคิดอย่างไร ลงมือทำแบบไหน ใช้อะไรบ้าง แทบทุกคำถามนั้นมีคำตอบอยู่ในหนังสือเล่มนี้

สรุปสั้นๆ ถ้าคุณอยากจะทำร่ำรวย เอาจริงเอาจังกับการค้าขายออนไลน์ หนังสือเล่มนี้คือคำตอบของคำถามนั้นครับ

คำนำ

อย่าเพิ่งขายถ้ายังไม่รู้ว่า
ต้องเจอกับอะไร

จงภูมิใจในร้านขายของออนไลน์เล็กๆ ... ที่ยอดขายยิ่งใหญ่
บทความนี้เขียนเตือนให้กับพ่อค้าแม่ค้าออนไลน์ทุกท่านที่
อาจจะเคยถูกใครหลายๆ คนดูถูกว่า...

“ไม่มีงานมีการทำ”

“ไม่ออกจากบ้านบ้างเลยเหรอ”

“ทำไมไม่แต่งตัวดีๆ ออกไปทำงานนอกบ้านบ้าง”

“ขายของอะไรอยู่ที่บ้าน... รายได้จะพอเหรอ”

“ตกงานหรือเปล่า”

“ขายอะไร ทำไมไม่ออกไปไหนเลย”

“เป็นเด็กมีปัญหาหรือเปล่า”

“ขับรถหุจ้จ... บ้านสวยจัง... ทำงานอะไร”

“วันๆ ไม่เห็นจะทำอะไรเลย... มีแต่รถส่งของ”

“เด็กอะไรก็มหน้าก้มตา... ดูแต่โทรศัพท์”

“ติดเกมจนเสียคน”

“นี่บ้านหรือร้านเกม... คอมพิวเตอร์เยอะจัง”

“ทำไมพกโทรศัพท์หลายเครื่องจัง”

หรือคำถามโลกแตกอีกมากมาย... หลายคนที่ไม่เคยเข้ามาสัมผัส
จะไม่มีทางรู้ได้เลยว่ามีอีกโลกหนึ่งที่คนกลุ่มหนึ่งหาเงินจากฟ้ากัน
ได้โดยใช้แค่อินเทอร์เน็ต

บางครั้งเราไม่ได้ต้องการให้คนมาเข้าใจว่าเราทำอะไร...

ไม่ได้ต้องการอธิบายว่าฉันหาเงินได้มากแค่ไหน

บางครั้งแทบไม่ได้อยากเปิดเผยตัวด้วยซ้ำว่า “เราขายอะไร”

และบางครั้งเราก็อยากที่จะตอบกลับไปว่า “รายได้เดือนหนึ่งของเรา... มากกว่าเขาทำงานประจำไป 3 ปี”

แต่บางครั้งเราก็คิดในใจ... ทางใครก็ทางมัน

ผมคิดเสมอว่า “เรามีความรู้ทางการเงินมากแค่ไหน... เราก็จะหาเงินได้มากเท่าความรู้ทางการเงินที่เรามี”

บางครั้งนั้นครับ... เราเคย “ถูกดูถูก” จากคนรอบข้างว่าการทำธุรกิจส่วนตัวเป็นของตัวเองนั้นจะต้องเปิดร้านให้เป็นกิจจะลักษณะ มีหลักมีแหล่ง ตกแต่งสวยงาม หรือมี Office หรือ นั่งทำงาน มีลูกน้องหลายสิบคนคอยช่วยงาน นั่นล่ะธุรกิจส่วนตัวของใครอีกหลายคน

ความคิดนี้ไม่ได้ผิดครับ เพราะว่าเมื่อผ่านการเริ่มต้นจุดหนึ่งไปแล้วแน่นอนว่าเราจะต้องเติบโตไปสู่ถนนแห่งธุรกิจให้ครบวงจรเพื่อรักษาตลาดของเราตลอดไป

แต่มีบางกลุ่มคนที่เลือกที่จะเติบโต... แต่ในโลกออนไลน์ไม่ต้องใช้พนักงานมากมาย ไม่ต้องมี Office ที่ใหญ่โต ขอแค่มีคอมใช้ มีอินเทอร์เน็ตให้ทำงาน บางครั้งต้นทุนที่ต่ำแบบนี้นำมาซึ่งยอดขายที่ยิ่งใหญ่... และที่ใหญ่ไปกว่านั้นคือ กำไรสุทธิที่เหลืออยู่มากกว่าคนที่เปิดร้านที่

หรูหราแต่ยอดขายไม่คุ้มค่าใช้จ่าย

เราต้องเลือกทางเดินของเรา... และต้องโฟกัสในจุดยืนที่เรามั่นใจว่าความรู้นี้จะนำไปพาเราไปสู่โลกแห่งการดึงเงินจากอินเทอร์เน็ตมาเข้ากระเป๋าเราเพียงแค่ใช้คอมพิวเตอร์เครื่องเดียว

ภูมิใจให้มากๆ ครับว่าคนที่ไม่เข้าใจเราเขาอาจจะยังไม่เข้าใจว่าโลกใบนี้มีเงินให้หาได้อีกเยอะแยะมากมาย แค่เพียงคุณรู้และเข้าใจวิธีการ แม้จะเชี่ยวชาญเพียงแค่นี้ก็อย่างก็เพียงพอที่จะสร้าง

“ยอดขายที่สวยงาม... ดีกว่านั่งชมความงามอยู่แคในออฟฟิศเท่านั้น”

จงภูมิใจเสมอนะครับว่ายอดขายสูงและมีต้นทุนต่ำที่สุดคือ

“หัวใจที่เข้าใจพฤติกรรมของโลกออนไลน์”

คำนิยม

Learn, Unlearn and Relearn ของ Alvin Toffler นักการศึกษาที่โด่งดัง
ยังเป็นอะไรที่น่าคิดและน่าติดตาม โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ที่อยู่ในวงการ
ธุรกิจ SME ที่ต้องมีความฉับไว ยืดหยุ่นต่อการปรับเปลี่ยนของสถานการณ์
เศรษฐกิจโลก การเลิกยึดถือค่านิยมและความรู้เดิมๆ เพื่อก้าวไปสู่มุมมอง
ใหม่ๆ จึงถือเป็นเรื่องจำเป็นสำหรับคนยุคใหม่ และความอยู่รอดของการ
ดำเนินธุรกิจ SME ในยุคปัจจุบันและอนาคตที่กำลังจะมาถึง

หนังสือเล่มนี้ได้มีการถ่ายทอดประสบการณ์ในการทำงานภาคธุรกิจของ
ผู้เขียนได้อย่างน่าสนใจ การผ่านประสบการณ์ในการทำธุรกิจที่หลากหลาย
ได้ทำให้ความรู้และประสบการณ์ที่ถ่ายทอดมีคุณค่าและคุณประโยชน์ต่อ
ผู้อ่านที่ต้องการหาคำตอบกับการทำธุรกิจแบบใหม่ๆ โดยเฉพาะธุรกิจบน
โลกออนไลน์ อาจกล่าวได้ว่ายุทธศาสตร์จากนักคิดและนักปราชญ์ที่โด่งดัง
ไปทั่วโลกของจีนที่มีนามว่า ซุนวู ได้เคยกล่าวไว้ว่า “รู้เขา รู้เรา รบสิบครั้ง
ชนะสิบครั้ง” อาจไม่เพียงพอ เพราะปัจจุบันเราไม่รู้ว่าศัตรูของเราคือใคร
และมีหลากหลายเพียงใด หากเราต้องการรบสิบครั้ง ชนะสิบครั้ง อาจจะ
ต้องรู้จัก รู้แจ้ง รู้รอบ รู้ทั้งปัจจุบันและอนาคต และต้องกล้าหาญที่จะ
ละทิ้งความรู้หรือความเชื่อเดิมๆ เพื่อที่จะเรียนรู้สิ่งใหม่ๆ ที่เราอาจไม่คุ้นเคย
ความรู้จากประสบการณ์ที่หลากหลายได้ถูกเรียบเรียงให้ผู้อ่านสามารถ
เข้าใจได้ง่าย จะช่วยย่นเวลาอย่างน้อย 5-10 ปีให้ผู้อ่านไม่ต้องไปลองผิด
ลองถูก ถือเป็น การลดความเสี่ยงที่คุ้มค่าที่สุดสำหรับผู้ที่ต้องการประสบ
ความสำเร็จในธุรกิจ SME ครับ

รองศาสตราจารย์ ดร.วรวิฒิ โรมรัตนพันธ์
ประธานคณะกรรมการส่งเสริมวิจัยและตำรา

ผู้อำนวยการศูนย์ E-Learning

ผู้อำนวยการศูนย์เฝ้าระวังภัยทางสังคม (โดยผ่านแอปพลิเคชันมีถือ)

วิทยาลัยพัฒนศาสตร์ ป๋วย อึ๊งภากรณ์

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

มีนาคม 2560

คำนิยม

ในโลกแห่งเศรษฐกิจและการแข่งขัน ไม่ว่าจะเป็นการตลาดแบบดั้งเดิมหรือสมัยใหม่ ความรู้เรื่องการบริหารการพัฒนาตัวเองย่อมเป็นตัวขับเคลื่อนเศรษฐกิจในประเทศเป็นอย่างดี ยิ่งถ้าประชาชนคนรุ่นใหม่มีความรู้หรือมี Know How ที่แตกต่างจากคนรุ่นก่อนๆ และสามารถต่อยอดไปในกิจการที่มีประโยชน์ต่อลูกค้าได้ในอนาคต ผมถือว่าคนกลุ่มนี้กำลังสำคัญในการพัฒนาประเทศเป็นอย่างมาก

ผมได้มีโอกาสรู้จักกับผู้เขียนในฐานะนักธุรกิจผ่านองค์กรหนึ่ง และได้แชร์ประสบการณ์หรือไอเดียในการพัฒนาและบริหารมาตลอด มีโอกาสได้เห็นการเติบโตของธุรกิจของเขาต่างๆ มากมาย จนผู้เขียนเลือกที่จะถ่ายทอดความรู้ออกมาผ่านตัวหนังสือเพื่อเป็นประโยชน์ให้แก่คนรุ่นใหม่ที่สนใจจะสร้างเนื้อสร้างตัวจากการลงทุนน้อยๆ แต่สามารถสร้างธุรกิจที่ยิ่งใหญ่ผ่านการตลาดที่เรียกว่า **“ออนไลน์”**

ผมบอกได้เลยว่าในฐานะที่อยู่ในสายงานการบริหารประเทศและที่ปรึกษาในองค์กรต่างๆ ได้เห็นธุรกิจ SME ที่เกิดขึ้นใหม่อย่างมากมาย แต่สุดท้ายก็ล้มเลิกไปอย่างมากมายเช่นกัน ไม่ใช่ว่าธุรกิจเขาจะไม่ดี แต่องค์ประกอบในธุรกิจและการบริหารจัดการจะเป็นตัวสำคัญที่ SME มองข้ามไปในบางจุด ทำให้ SME ส่วนใหญ่เลือกที่จะทำในสิ่งที่ตัวเองถนัดและไม่ยอมเรียนรู้อะไรใหม่ๆ การตลาดใหม่ๆ สุดท้ายไม่สามารถปรับตัวเข้ากับสถานการณ์ปัจจุบัน จนไม่สามารถต่อกรกับคู่แข่งได้และล้มเลิกไปในที่สุด

หนังสือเล่มนี้ถือได้ว่าเป็นการเปิดโลกทัศน์สำหรับคนที่ต้องการเข้ามาสัมผัสกับตลาดใหม่ๆ การเตรียมตัว การจัดโมเดลธุรกิจให้เหมาะสม ซึ่งถือได้ว่าผู้เขียนได้เล่าเรื่องราวและอธิบายไว้อย่างเรียบง่าย นำไปปฏิบัติใช้ได้จริง ถือว่าเป็นหนังสือที่ช่วยประหยัดเวลาในการลองผิดลองถูกเป็นอย่างมาก

วันนี้หากคนทั่วไปจะเริ่มต้นธุรกิจและมองหาโมเดลว่าจะค้นหาสินค้าและการออนไลน์แบบไหน ผมถือว่านี่เป็นหนังสือที่ผู้แต่งใช้ประสบการณ์เล่าเรื่องราวให้คนทั่วไปเข้าใจในการเริ่มต้นได้เป็นอย่างดีและมีประโยชน์อย่างยิ่ง

สุธี จิวรเศรษฐ์กุล

อดีต : ที่ปรึกษารัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์

ปัจจุบัน : ที่ปรึกษานายกสมาคมวัฒนธรรมและเศรษฐกิจไทย-เมียนมา

คำนิยม

ผมมีโอกาสได้รู้จักผู้เขียนจากคอร์สอบรมธุรกิจของธนาคารแห่งหนึ่ง ผมมีความรู้สึกว่าคุณเขียนเป็นคนที่มีความคิดนอกรอบ และมีระบบความคิดในการบริหารเป็นแบบแผนที่ดีมาก สามารถอธิบายสิ่งต่างๆ จากยากเป็นง่าย จนวันหนึ่งผมได้ทราบว่าผู้เขียนได้เขียนหนังสือเกี่ยวกับการทำธุรกิจออนไลน์ ผมยังรู้สึกแปลกใจว่า ใครๆ ก็ทำได้หรือเปล่า จนผมได้ลองอ่านหนังสือเล่มนี้ดู

ผมมีโอกาสอ่านหนังสือ How to มามากเกี่ยวกับการทำธุรกิจออนไลน์ แต่หนังสือเล่มนี้กลับแตกต่าง เพราะหนังสือเล่มนี้แสดงถึงตัวตนผู้เขียนได้ดีมากๆ สามารถคิดนอกรอบและแสดงให้เห็นเข้าใจได้ง่าย และที่สำคัญ หัวใจของการทำธุรกิจออนไลน์นั้นผู้เขียนได้อธิบายไว้ชัดเจน เพราะผู้เขียนอยากให้อ่านทำธุรกิจอย่างยั่งยืน ไม่ใช่ขายได้กำไรเพียงช่วงแรกๆ เท่านั้น

สำหรับผมแล้วคำที่ผู้เขียนบอกว่า ธุรกิจออนไลน์ทำให้ผมเกษียณได้เร็วขึ้น น่าจะจริงถ้าได้อ่านหนังสือเล่มนี้ เพราะหลักสำคัญที่เราอาจมองไม่เห็น แต่เราต้องมองเห็นอยู่ที่หนังสือเล่มนี้ทั้งหมด ผมจึงคิดว่าหนังสือเล่มนี้คือหนังสือที่ผมอยากให้คนที่ทำธุรกิจออนไลน์ทุกคนได้อ่าน แล้วจะรู้ว่าการทำธุรกิจออนไลน์ให้ประสบความสำเร็จนั้นไม่ยากอย่างที่คิด แต่ต้องเข้าใจหัวใจของมันให้ได้

รักพงษ์ วงศ์เวไนย
ผู้แต่งหนังสือขายดี “ธรรมทาน”

คำนิยม

ปัจจุบันนี้... โลกมีการเปลี่ยนแปลงมากมายและรวดเร็วมากทำให้เกิดโอกาสในการที่คนเราจะได้รู้จักเพื่อน คนมีความรู้ความสามารถที่ทำให้เราได้เปิดโลกทัศน์มากกว่ายุคไหนๆ ในอดีตที่ผ่านมา

รวมไปถึงโอกาสทางธุรกิจด้วย ไม่เพียงแต่โอกาสที่เปิดกว้างเพียงเท่านั้น แต่รวมไปถึงความรู้ วิธีการ แนวทางไปจนถึงเครื่องมือ หรือตัวช่วยในการทำให้ธุรกิจเป็นที่รู้จักและประสบความสำเร็จได้ไม่ยาก จนเห็นได้ว่าในห้วงเวลาหลายปีที่ผ่านมา เศรษฐีเกิดใหม่ อายุน้อยร้อยล้านตัวจริงมีให้เห็นกันไม่รู้กี่คนต่อกี่คน

ธุรกิจออนไลน์นับเป็นโอกาสทางธุรกิจที่น่าสนใจ จำต้องได้ มีศักยภาพ และเปิดกว้างสำหรับผู้ที่สนใจเข้ามาแบ่งเค้กก่อนนี้ ซึ่งนับวันจะมีขนาดใหญ่ขึ้นเรื่อยๆ และทวีความสำคัญ และมีบทบาทในชีวิตของผู้คนทั่วโลก ไม่ว่าจะเป็ผลผลิตภัณฑ์ประเภทใดก็ตาม

ผู้เขียนคือคนรุ่นใหม่ ไฟแรง ที่ประสบการณ์ทางธุรกิจไม่ได้น้อยตามอายุเลย ผมบอกได้เลยว่าถึงแม้ผู้เขียนจะอายุยังไม่เยอะ แต่ประสบการณ์เรียกว่าโลดโผนโจนทะยานยิ่งนัก ผ่านประสบการณ์ในธุรกิจมาแล้ว 4 ประเภทที่แตกต่างกันอย่างสิ้นเชิง เริ่มตั้งแต่ธุรกิจสปา อสังหาริมทรัพย์ บริการรถเช่า จนถึงธุรกิจจัดหาคู่ และล่าสุดธุรกิจที่ผู้เขียนจะมาแชร์ให้ท่านผู้อ่านได้รับทราบคือ ธุรกิจออนไลน์ หรือที่เรียกง่ายๆ ภาษาชาวบ้านคือ ขายของออนไลน์นั่นเอง

หากท่านสนใจที่จะเข้าสู่โลกธุรกิจออนไลน์อันหอมหวานและเย้ายวนนี้ ผมแนะนำเลย่าหนังสือเล่มนี้คือ คัมภีร์ธุรกิจออนไลน์ที่กล้าและถ่ายทอดจากตัวจริง เสียงจริง เนื้อหาที่ถ่ายทอดไว้ในหนังสือเล่มนี้ก็อัดแน่นด้วยเกร็ดความรู้ สารประโยชน์ โคตรทิป ไล่เรียงเป็นเรื่องๆ ช่อๆ อย่างครบครัน

และที่สำคัญที่ผมถือว่าเป็นจุดเด่นของเนื้อหาหนังสือเล่มนี้ก็คือ เมื่อผู้อ่านได้ติดตามในแต่ละเรื่องราวที่ผู้เขียนได้แชร์ผ่านตัวหนังสือ ท่านจะได้ไอเดีย แง่คิดในการนำไปประยุกต์ใช้กับการเริ่มต้นธุรกิจออนไลน์ของแต่ละท่านได้เป็นอย่างดี

อีกสิ่งหนึ่งที่ท่านผู้อ่านจะได้รับจากหนังสือเล่มนี้คือ มันไม่ใช่หนังสือธุรกิจออนไลน์ที่เขียนโดยคนทำธุรกิจออนไลน์ที่มาเล่าประสบการณ์ธุรกิจออนไลน์ให้ฟัง แต่เป็นหนังสือของผู้ที่มากประสบการณ์ในธุรกิจที่หลากหลายในฟากฝั่งออฟไลน์และออนไลน์ จึงทำให้หนังสือเล่มนี้มีมุมมอง แง่คิดหลายอย่างที่ต้องบอกว่าสุดยอด แตกต่าง และโดดเด่นเป็นอย่างมาก

และด้วยเจตจำนงของผู้เขียนที่ต้องการตีแผ่ธุรกิจออนไลน์จากประสบการณ์จริงแบบเจาะลึก 360 องศา ซึ่งจะทำให้ท่านผู้อ่านได้ประโยชน์สูงสุดมากกว่าหนังสือการตลาดธุรกิจออนไลน์เล่มอื่น แล้วจะรอช้าอยู่ทำไม เริ่มเรียนรู้ธุรกิจออนไลน์จริงๆ จากนักธุรกิจที่ครบเครื่อง ตัวจริง เสียงจริง ซึ่งผมรับรองเลยว่าคุณจะวางหนังสือเล่มนี้ไม่ลงเหมือนที่ผมเป็น !!

วิริทธิพล ปัญญาพรพัฒน์เมธ (พล)
ที่ปรึกษารการตลาดและบริหารงานขาย

CHAPTER

01

เริ่มต้น... อย่างไรให้ธุรกิจ
มันออนไลน์ได้ด้วยตัวของ
มันเอง..... 19

CHAPTER

02

เข้าใจโลกของการขายของ
ออนไลน์..... 25

ขั้นตอนการเลือกสื่อที่จะใช้ขายของออนไลน์..... 29

CHAPTER

03

หัวใจสำคัญ “สำหรับสินค้าตลาด
ออนไลน์” 31

“จู่โจม” 32

“ตั้งรับ” 32

“กระแส” 33

CHAPTER

04

การคัดเลือกสินค้าแบบไหนที่ ควรจะอยู่ในโลกออนไลน์ ไม่รู้จะ เริ่มต้นอย่างไร 35

ขายอะไรดี	36
ไม่มีไอเดียขายสินค้าเลย	39
กลัวขายแล้วไม่คุ้มทุน	40
ไม่รู้จะขายได้หรือไม่.....	41
ไม่รู้ว่าสินค้านั้นจะทำให้รวยได้ไหม	42
รับมาขายหรือผลิตสินค้าเองดี.....	43
นำเข้ามาจากต่างประเทศดีกว่าไหม.....	44
ควรเริ่มต้นจากขาย Online หรือ Offline ก่อน ดีกว่ากัน.....	45
เริ่มต้นด้วยการส่งสินค้าเท่าไรดีที่จะเอามาขาย.....	46
สินค้ามีขายแล้วในโลกออนไลน์จะไปแข่งอย่างไร .	47
กลัวว่าขายแล้วจะโดนตัดราคาจากคู่แข่ง.....	48
ทำการตลาดไม่เป็น จ้างคนทำดีไหม.....	49
ถึงจุดไหนที่ควรจ้างคนแพ็คเกจของ เห็นคนอื่นขาย ดีมากจนต้องจ้างคนแพ็คเกจของ.....	50
เราจะสร้างแบรนด์ให้สินค้านั้นๆ ดี หรือว่าเปลี่ยนสินค้า ขายไปเรื่อยๆ ตามกระแส.....	51

CHAPTER

05

สูตรหาสินค้ามาขายของ ออนไลน์ 53

สินค้าราคาขาย 500-1,500 บาท ซื้อง่าย ขายคล่อง.....	54
การตั้งราคาขายให้พึงตระหนักไว้ 3 เรื่อง ดังนี้.....	56
ส่งสินค้าให้ได้รับภายใน 1-2 วัน ความรวดเร็วในการ จัดส่งสินค้าเป็นสิ่งที่สำคัญที่สุด.....	58
กลุ่มลูกค้าที่มีวุฒิภาวะทางอารมณ์.....	59
กลุ่มลูกค้าที่ดันทุรัง.....	59
ขนาดกล่องไม่เกินมาตรฐานของไปรษณีย์.....	60
สินค้า Re-Order ได้มากเท่าไรยิ่งดี	61
สินค้าขายขาด.....	61
สินค้าใช้แล้วหมดไป.....	61
นำคู่แข่ง 1 ก้าว ใส่นวัตกรรมเข้าไป.....	63
ต้องการแหล่งผลิต หรือการนำเข้ามาเยอะมาก	65
อยู่เฉยๆ จะต้องขายได้.....	67
ฝากเทคนิคสำคัญอีกนิดนะครับ	68
ปิดการขายทางออนไลน์	69

CHAPTER

06

สูตรสำเร็จการตั้งราคาขายอย่างไร
ไม่ให้ขาดทุน 71

CHAPTER

07

สินค้านี้เหมาะกับการตลาดช่องทาง
ไหน ทำธุรกิจแบบมีตัวแทนจำหน่าย
หรือผลิตและจำหน่ายเอง แบบไหน
ดีกว่ากัน 75

สินค้ามีตัวแทนจำหน่าย 76

สินค้าผลิตและจำหน่ายเอง 78

CHAPTER

08

องค์ประกอบอะไรทำให้ขายของ
ออนไลน์ได้ 81

1. เนื้อหาดึงดูด คอนเทนต์ต้องมีหลากหลาย เรื่องราว
นำเสนอจะต้องไม่ซ้ำ 82
2. โฆษณาต้องถึงกลุ่มเป้าหมาย งบโฆษณาออนไลน์
ต้องมี 83
3. Admin ต้องเทพในการตอบลูกค้า และสร้างสรรค์
เวลาคุย 84
4. ส่งของต้องเร็ว รีวิวต้องเยอะ รวมอะไรที่มันจูนวาย
เพื่อให้รู้ว่าคนนิยม 85
5. ความน่าเชื่อถือของร้าน Facebook, Facebook
Page, Line, Line@, Instagram 86

CHAPTER

09

ระบบการบริหารจัดการออนไลน์
ด้วยตัวคนเดียว 89

A กำหนดการลงทุนค่าโฆษณาออนไลน์ 90

B ช่องทางการขาย 3 ช่องทางต่อ 1 คน 91

C ตรงกลุ่มเป้าหมาย 91

CHAPTER

10

คู่แข่งที่เยอะขึ้น มันยิ่งทำให้เรารวย และเด่นยิ่งขึ้น 93

จากประสบการณ์ที่ผ่านมาเมื่อผมมีคู่แข่งเกิดขึ้น .. 94
สิ่งที่เราควรแก้ปัญหาคือ 96

1. ทำเซ็คลิสต์ข้อเปรียบเทียบกับคู่แข่งให้เรียบร้อย
ให้ลูกค้าตัดสินใจได้เลยว่าเราดีกว่าอย่างไร.... 96
2. เปรียบเทียบให้เห็นว่าราคาถูกกว่าไม่ได้เป็น
ตัวตัดสินว่าคุณภาพสินค้าหรือบริการจะดีกว่า
เสมอไป..... 96
3. ใจกว้างกับลูกค้าเสมอหากอยากไปซื้อกับ
คู่แข่ง 97
4. กล้าที่จะกดดันคู่แข่งด้วยช่องทางการตลาดที่
มากกว่า..... 97
5. กล้าที่จะยื่นข้อเสนอพิเศษให้กับลูกค้าที่มั่นใจ
สินค้าของเรา..... 98
6. อย่างสุดท้ายที่ควรทำคือ “กล้าที่จะร่วมมือกับ
คู่แข่ง” 98

CHAPTER

11

Online เป็นตลาดเพียงแค่ 20% ของเงินในกระเป๋าลูกค้า.....101

CHAPTER

12

แค่ Facebook Page รวยได้ ก็เจ๋งได้.....105

CHAPTER

13

ใครกันที่ซื้อของบน Facebook บทพิเศษ 1 โดย : คิวโยตี ผู้เชี่ยวชาญด้าน Facebook Marketing.....113

- ขายอะไรดีบน Facebook..... 115
ส่งโฆษณาออกไป 116
ชาญฉลาด 117
การทำโฆษณาที่ดีที่สุด คือ โฆษณาที่ต้องประเมินและ
ปรับปรุงให้ดีขึ้นอยู่เสมอ 118
ถ้าโฆษณาแพงทำอย่างไร..... 119

CHAPTER

14

ถึงเวลาที่จะให้คนอื่นช่วยขายแล้ว
ดูซิว่า Market Place ไทจะ
เหมาะสมกับสินค้าของเรา121

CHAPTER

15

อำนาจของตัวแทนจำหน่าย....131

CHAPTER

16

เมื่อจ่ายเงินค่าโฆษณา...
จ่ายเท่าไรถึงจะคุ้มค่า
คุณขายได้.....137

CHAPTER

17

เมื่อใดที่เราควรจะออกจากโลก
ของธุรกิจออนไลน์...
Exit Online.....143

1. เมื่อธุรกิจดำเนินไปจนสามารถทำกำไรได้และอยู่ตัว
เป็นอย่างดี..... 144
2. คุณได้สร้างแบรนด์ของสินค้าเพื่อหนีตลาดเรื่องการ
ตัดราคาแล้วหรือยัง..... 144
3. คุณต้องรู้และเข้าใจคำว่ารอบของธุรกิจนั้นๆ . 145
4. เมื่อเกิดปัญหาขึ้นในธุรกิจนั้น 145
5. ธุรกิจที่ใช้คนบริหารจัดการเยอะจนเกินไป 146
6. เมื่อกำไรต่อบิลเริ่มลดน้อยลง 146
7. แล้วอะไรที่จะทำให้เรารู้สึกว่า “Exit Exit Exit”
อย่างจริงจัง 147
8. สำหรับเรื่องตลาดอิ่มตัวแล้วหรือยัง..... 147

CHAPTER

18

ปัญหาที่คนขายของออนไลน์จะ
ต้องเจอ149

CHAPTER

19

เมื่อคอร์สสอนรวยเต็มไปหมด...
มาดูวิธีเลือกคอร์สให้ คนสอน
รวย VS ผู้เรียนนำไปใช้แล้ว
รวยจริง159

CHAPTER

20

การใช้ Google Adwords กับตลาด
ออนไลน์ให้ได้ผลดีที่สุด
บทพิเศษ 2 โดย : กิตติพา
ลีปวัฒนวิทย์.....165

ขั้นตอนการวางแผนโฆษณาบน Google
Adwords 167

1. เป้าหมายในการทำโฆษณา 168
2. รายละเอียดสินค้าที่จะทำโฆษณา 168
3. กลุ่มเป้าหมายที่ต้องการมีลักษณะ
เป็นอย่างไร..... 169
4. ตัวชี้วัดความสำเร็จในครั้งนั้นคืออะไร..... 169
5. วิเคราะห์คำค้นหาที่จะใช้ 170
6. คำโฆษณาที่จะให้แสดง (Text Ad) 174
7. ลงมือทำผ่านระบบ Google Adwords.. 176
8. การปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพ
ของโฆษณา..... 180

CHAPTER

21

Retargeting และ Mobile
Marketing บทพิเศษ 3 โดย :
ดร.เอกสิทธิ์ เทียมแก้ว183

เทคนิคสำคัญที่ได้จากตัวอย่างนี้..... 186

ทำความเข้าใจกับสถานะของผู้ชมเว็บ..... 187

ข้อพึงระวังสำหรับการใช้โฆษณาแบบ
Retargeting..... 191

Mobile Marketing..... 192

สิ่งอื่นๆ ที่ต้อง Optimize สำหรับ Mobile 194



START UP NEW BUSINESS



IDEA



STRATEGY



MARKETING



PLANNING



FINANCE

เริ่มต้น... อย่างไรให้ ธุรกิจมันออนไลน์ได้ ด้วยตัวของมันเอง

ที่ผมต้องเขียนเรื่องของ การเริ่มต้นเป็นเพราะเหตุผลว่า... หลายคนเก่งจนเกินไป เก่งจนคิดว่า
ปัจจัยที่ทำให้เราประสบความสำเร็จนั้นมันคือเรื่องง่ายๆ (แต่มันมีหลายขั้นตอนจะต้องทำ) ไม่ใช่
มีเพียงแค่เทคนิคมากมายอะไรที่ซับซ้อน แต่อาศัยการเตรียมความพร้อมอย่างหนักในช่วงแรกๆ
เท่านั้น คุณถึงจะเห็นผลว่าสินค้าคุณขายได้

สำหรับตัวผมแล้ว ผมจัดขั้นตอนการเตรียมการขายของออนไลน์ ดังนี้

1

วิเคราะห์ตลาดว่าลูกค้าต้องการอะไรในหมวดหมู่อุตสาหกรรมที่กำลังจะเติบโตไปในอนาคต ผมไม่ชอบเรื่องแพชั่น ไม่ชอบเรื่องอุตสาหกรรมที่ต้องมีการแข่งขันกันในเรื่องการตัดราคา ไม่ชอบเรื่องการนำเข้าสินค้ามาได้ง่ายเกินไปจนทำให้เราเกิดคู่แข่งได้ง่าย และที่ไม่ชอบเลยคือ เป็นกลุ่มสินค้าที่สามารถลอกเลียนแบบของเราได้อย่างง่ายดาย

2

คำนวณเรื่องผลตอบแทนในทุกระดับ ตั้งแต่เรื่องการผลิต การสั่งสินค้า ต้นทุนทุกอย่างจนถึงกำไรสุทธิ ซึ่งเน้นเป็นอย่างมากว่ากำไรจะต้องมีขั้นต่ำ ถึงแม้จะขายส่งก็ต้องได้เกิน 1 เท่าตัวขึ้นไป

3

จัดทำเรื่องของรูปถ่ายที่จะต้องให้สวยงามมากๆ ไม่สวยไม่ลง ไม่ดึงดูดไม่ลง ไม่น่าเชื่อถือไม่ลง ผมทำเรื่องรูปถ่ายจะต้องมีอย่างน้อย 15 Ads ต่อ 1 สินค้าขึ้นไป เพราะจะต้องวางแผนเรื่องการทำคอนเทนต์ให้เข้ากับสินค้านั้นๆ ต่อไปอีก

4

เรื่องที่ทำให้ความสำคัญไม่แพ้กันเลยคือ การเขียนคอนเทนต์ ซึ่งจะถูกแบ่งออกไปในแต่ละประเภท เช่น เกี่ยวกับประวัติสินค้า ประวัติแบรนด์ การผลิต การวิจัย การออกแบบ เขียนเกี่ยวกับสินค้าในกลุ่มประเภทเดียวกันที่เป็นคู่แข่ง เปรียบเทียบความคุ้มค่า ประโยชน์ของสินค้า รีวิวของลูกค้า ขั้นตอนการแพ็คและจัดส่งสินค้า เรื่องความปลอดภัย เรื่องการใส่ใจในรายละเอียดต่างๆ เห็นไหมครับว่า หากตั้งใจจริงเราสามารถแตกหัวข้อคอนเทนต์ออกไปได้เยอะมากๆ ผมแนะนำว่าสินค้า 1 อย่าง ควรทำคอนเทนต์ไว้ 60 คอนเทนต์ ซึ่งเราจะสามารถนำมาใช้วนได้เลยในทุกๆ 2 เดือน แบบนี้จะทำให้เกิดการอัปเดตเปลี่ยนแปลงในคอนเทนต์ของเราได้ตลอด

5

หากคุณอยู่ในช่องทางการโฆษณา Facebook Ads, Adsword, YouTube, Instagram ผมให้ความสำคัญสำหรับการตั้งโฆษณาตั้งแต่เริ่มต้น การจัดหมวดหมู่ของ Keyword, Interest และใส่ใจกับกลุ่มเป้าหมายที่จะส่งโฆษณาไปให้ถึงลูกค้าได้ตรงที่สุด บางครั้งเรื่องพวกนี้ใช้เวลากันนาน 1-2 สัปดาห์ก็มี กว่าจะ Set ทุกอย่างได้อย่างลงตัว

6

หากคุณอยู่ในกลุ่มขายของใน Facebook, กลุ่มประมูล, Line@, Webboard, หรือ Market Place ต่างๆ ผมให้ความสำคัญกับการเลือกคอนเทนต์ให้ตรงกลุ่มเป้าหมาย และทดสอบว่าโพสต์ไหนที่มี Feedback ได้ดีที่สุด และคอยติดตามเพื่อ Activate เป็นระยะ

7

เรื่องงบประมาณในการลงโฆษณาในโลกออนไลน์ ณ ปัจจุบันนี้คงไม่สามารถพูดได้แล้วว่าใช้งบไม่เท่าไรก็ขายของได้ ผมต้องพูดใหม่นะครับว่า งบการตลาดในการลงโฆษณาจะยังคงเป็นปัจจัยสำคัญที่จะชี้วัดความสำเร็จในธุรกิจ เพราะหากใช้งบน้อยจนเกินไปบางครั้งเราจะวัดผลอะไรไม่ได้เลย สำหรับตัวผมคิดว่า เริ่มต้นที่ช่องทางละ 15,000 บาทขึ้นไปครับ ในแต่ละรูปแบบการโฆษณา ซึ่งหากประกอบกับ 6 หัวข้อที่ได้เริ่มต้นทำมาอย่างดีแล้ว ผมมั่นใจว่าคุณจะเห็น Feedback ของลูกค้าอย่างแน่นอนว่าสินค้านี้ไปได้หรือไม่ ซึ่งมันสามารถวัดผลได้พอสมควรแล้ว

8

ติดตามอย่างต่อเนื่องตลอดทุกวัน วันละเกิน 18 ชม. และอยู่หน้าจอตลอด เพื่อตรวจดูว่าเกิดอะไรขึ้นกับกระแสสินค้าของเราบ้าง หมดยุคแล้วนะที่บอกว่าใช้เวลา 2-3 ชม. ต่อวันเพื่อหารายได้เสริม แต่ผมไม่ได้ต้องการหารายได้เสริมครับ ผมต้องการให้มันกลายเป็นธุรกิจที่ครองตลาดในช่องทางออนไลน์ไปได้หลายสิบปี ดังนั้น ผมให้ความสำคัญกับเรื่องการตรวจดูหน้าจอบอก

9

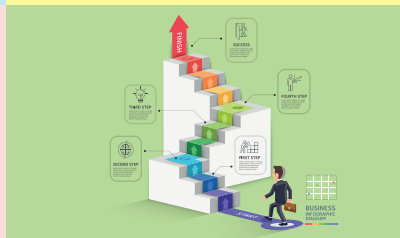
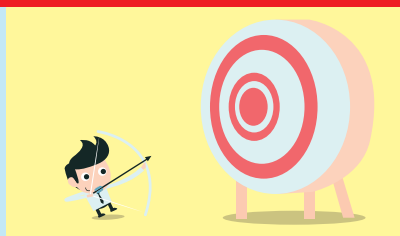
แค่นี้ก็เยอะมากมายแล้วครับในการเริ่มต้น นี่แค่แบบคร่าวๆ ไม่ได้เจาะลึกถึงขั้นตอนในการทำตลาดและวาง Ads ให้ตรงกลุ่มเป้าหมาย รวมถึงยังไม่ได้ใช้ Offline ดังลูกค้ามาสู่ Online เลยนะครับ หมดยุคของการขายของออนไลน์ที่แบ่งเวลาเพียง 2-3 ชม. มาหารายได้เสริมจากอินเทอร์เน็ต มันไม่คุ้มค่าเป็นอย่างมาก แต่หากคุณตั้งใจกับมัน เรียนรู้และวางแผนการทำตลาดอย่างจริงจัง “ตลาดออนไลน์จะให้เวลาคุณกลับเกือบครึ่งชีวิตเลยทีเดียว”

นี่ละครับอย่าไปดูถูกว่าพวกก้มมองแต่หน้าจอ นั้นเขาทำอะไร เขากำลังตั้งใจปั้นธุรกิจออนไลน์ของเขาให้แซงหน้าพวกที่ด่าว่าเขาว่าเล่นแต่โทรศัพท์ แต่แค่โทรศัพท์เครื่องเดียวในมือคุณสามารถบอกกับคนเหล่านั้นได้เลยว่า

“ธุรกิจออนไลน์... ทำให้ผมเกษียณได้ในเร็วๆ นี้”

ขายออนไลน์ ทำไมยังไม่รวย (สักที)

หลายคนมักเริ่มค้าขายออนไลน์ด้วยอะไรที่ง่าย ๆ และใกล้ตัว ซึ่งมีก็ทำเงินได้ไม่มากนัก หรืออาจจะมองแค่รายได้เสริมจากงานประจำที่ทำอยู่ อันนี้ก็ไม่ใช่ผิดถ้าคุณพึงพอใจแค่นั้น หนังสือเล่มนี้คงจะช่วยอะไรคุณได้ไม่มากนัก แต่ถ้าคุณคิดว่า ฉันก็ทำได้ ฉันก็รวยเหมือนคนอื่นได้ ฉันแค่ยังขาดอะไรบางอย่าง วิธีการที่ง่ายที่สุดคือ เรียนรู้จากคนที่เขาร่ำรวยจากการขายสินค้าออนไลน์ เขาคิดอย่างไร วางแผน ดำเนินการอย่างไร ด้วยความสัตย์จริงคนที่รวยจากการค้าขายออนไลน์ส่วนมากไม่อยากจะสอนใครนัก เขากลัวคุณมาแย่งส่วนแบ่งตลาดของเขา ยกเว้น Dr.Date พู่ชัยหนังสือเล่มนี้ก็มีตั้งหลายธุรกิจแล้ว เรื่องค้าขายออนไลน์แบ่งกันรวยได้ครับ



- เข้าใจโลกของการค้าขายออนไลน์
- คัดเลือกสินค้าแบบไหนควรอยู่บนโลกออนไลน์
- สูตรการตั้งราคาขายไม่ให้ขาดทุน
- องค์ประกอบที่ทำให้สินค้านั้นขายได้

- เมื่อมีคู่แข่งรับมืออย่างไร
- Facebook รวยได้ ก็จริงได้
- โฆษณาจ่ายเงินเท่าไรจึงเหมาะสม
- บัญหาที่จะต้องเจอ รับมือและแก้ปัญหา



ผู้เขียน ธศพร ธรรมรัตน์
บรรณาธิการ ชนเป็ด เทคโนโลยี

