

ร้านค้าออนไลน์

รวบไว ไม่ยาก ทั้งบนเว็บ และ Social



แนะวิธีชี้ช่องทางรายของการเปิดร้านขายของโลกออนไลน์แบบครบวงจร ตั้งแต่เริ่มต้น, เทคนิคการขาย, การดูแลลูกค้า, การใช้เครื่องมือ และแอฟฯ ต่างๆ ทั้งการขายและการโฆษณา อัปเดตล่าสุดทั้งร้านค้าบนเว็บ และร้านค้าใน Social

โดย ปวีณา มีป้อง / บรรณาธิการ ฝัน ปรุ-ศิริ

Contents

Part 1

รู้จักการเปิดร้านออนไลน์

01 รู้จักการขายออนไลน์

003 ร้านค้าออนไลน์คืออะไร

005 ทำไมการขายออนไลน์จึงน่าสนใจ

009 เปรียบเทียบข้อดี-ข้อเสียการขายออนไลน์

011 ช่องทางขายและโปรโมทสินค้าออนไลน์

02 เตรียมความพร้อมก่อนขาย

019 จะขายอะไรดี ?

023 หาสินค้าจากที่ไหนมาขาย

033 หาชิปปิ้งนำเข้าสินค้าจากต่างประเทศ

034 ขายสินค้าออนไลน์แบบไหนกำไรดี

038 ต้องเตรียมข้อมูลร้าน ข้อมูลสินค้าประมาณ
ไหน

040 เครื่องมือทำมาหากินที่ขาดไม่ได้ !

Part 2

เปิดร้านฟรีแบบขายผ่านทางเว็บไซต์

03 มาทำความเข้าใจกับ LnwShop กัน

- 051 มาทำความเข้าใจกับ LnwShop
- 052 LnwShop มีอะไรฟรีให้คุณบ้าง
- 064 LnwShop จะได้อะไรจากการให้บริการฟรี

04 เปิดร้านฟรีบน LnwShop

- 067 สมัครสมาชิก LnwShop
- 070 เข้าสู่ระบบ LnwShop
- 071 ออกจากระบบ
- 072 เริ่มต้นเปิดร้านกับ LnwShop
- 075 ตั้งค่าบัญชีและข้อมูลส่วนตัว

05 รู้จักกับระบบหน้าร้าน

- 085 ระบบหน้าร้าน
- 085 Header
- 086 Widget Sidebar
- 090 Menu Bar
- 090 Content

06 บริหารจัดการด้วยระบบคลังร้าน

- 105 เข้าสู่ระบบหลังร้าน
- 106 รู้จักระบบหลังร้าน
- 117 ย่อ/ขยายเมนู
- 118 เปิด-ปิดร้านค้า
- 120 กลับไปหน้าร้าน
- 121 จัดหมวดหมู่สินค้า
- 145 แก้ไขรายละเอียดสินค้า
- 152 จัดการระบบคลังสินค้า
- 157 ดูผลลัพธ์การแก้ไขที่หน้าร้าน
- 158 เพิ่ม-ลบบัญชีร้านค้า
- 162 กำหนดรูปแบบการส่งสินค้า

07 ตกแต่งหน้าร้านตามสไตล์ ได้อย่างใจ

- 165 โหมดตกแต่งร้าน
- 167 ส่วนประกอบบนหน้าเว็บ
- 172 เพิ่มหรือลบส่วนต่างๆ ในหน้าเว็บ
- 177 ตกแต่งพื้นหลังร้านให้สวยโดนใจ

08 เทคนิคการขาย การ บริการ และติดตามผล

- 187 ตรวจสอบรายการสั่งซื้อจากลูกค้า
 - 188 เช็ครีการโอนเงินและยืนยัน
 - 190 แจ้งการจัดส่งไปยังลูกค้า
 - 191 ดูข้อมูลสถิติ
 - 192 เทคนิคดีๆ ช่วยเพิ่มยอดขาย
 - 198 เทคนิคการตั้งชื่อร้านให้โดน
 - 199 ทิปเล็กๆ ทำให้ Google รู้จักภาพสินค้า
 - 202 แคร่ร้านค้าออนไลน์ไปยังเว็บอื่น
-

Part 3

เปิดร้านฟรีบน SmartPhone

09 คุยให้ได้เงิน เปิดร้านฟรี UU Line Shop

- 207 รู้จักกับ LINE SHOP
 - 212 สมัครและเปิดบัญชีกับ LINE SHOP
 - 214 เปิดร้านค้าออนไลน์บน LINE SHOP
 - 217 ตั้งค่าจัดการร้าน
 - 220 อัปเดตสินค้าขึ้นร้านค้า
 - 223 รับออเดอร์บริการลูกค้า
 - 227 สร้างโปรโมชั่น
 - 229 เทคนิคการเพิ่มผู้ติดตาม
 - 230 แคร่ คัดลอก
-

Part 4

เปลี่ยนสินค้ามือสองให้เป็นเงิน

10 ค้าขายบนเว็บไซต์ ยอดฮิต

231 รู้จักกับเว็บคลาสสิฟายด์ (Classified)

11 ถาม-ตอบปัญหาที่นักขาย ออนไลน์ต้องเจอ

253 Q : ทำเว็บออนไลน์อย่างไรให้ดูดี ?

257 Q : ขายอย่างไร ให้ขายดี ?

258 Q : อยากรให้ร้านออนไลน์มีลูกค้าแวะ
เวียนมาไม่ขาด ต้องทำอย่างไร ?

259 Q : ทำอย่างไรให้ลูกค้าแชร์และบอกต่อ ?

261 Q : สร้างความน่าเชื่อถือให้ร้านค้า
ออนไลน์ได้อย่างไร ?

263 Q : เอาชนะคู่แข่งร้านใหญ่ๆ ได้
อย่างไร ?

265 Q : ไปโรมันสุดคลาสสิกที่ไม่ควรมอง
ข้าม ?

267 Q : ลูกค้านัดราคามากๆ ตอบอย่างไรดี ?

268 Q : โดนหลอกโอนเงิน ปัญหาหนักอก
เจอแบบนี้ทำอย่างไร ?

270 Q : ลูกค้าเบี้ยวเงิน ! ทำไงดี ?

272 Q : รับมือกับความคิดเห็นด้านลบของ
ลูกค้าอย่างไร ?

274 Q : เมื่อสินค้าได้รับความเสียหาย จะ
จัดการอย่างไรดี ?

278 Q : ร้านค้าออนไลน์ต้องเสียภาษีหรือไม่ ?

280 Q : ร้านค้าออนไลน์ต้องจดทะเบียน
พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์หรือไม่ ?



Part 1

รู้จักการ
เปิดร้านออนไลน์

01

Chapter

รู้จักการขายออนไลน์

การขายสินค้าออนไลน์ในยุคนี้ นับเป็นช่องทางที่ทำให้ผู้ซื้อและผู้ขายติดต่อกันได้โดยตรงและสะดวกที่สุดก็ว่าได้ เพราะทั้งอุปกรณ์และเทคโนโลยีที่ดีขึ้นและรองรับการทำงานได้หลากหลาย จึงทำให้พฤติกรรมของการซื้อขายเปลี่ยนไป สะดวกและทันสมัยมากขึ้นนั่นเอง เชื่อว่าใครที่ได้ท่องอินเทอร์เน็ตทั้งบนเครื่องคอมพิวเตอร์หรือบนมือถือก็มักคุ้นเคยกันมาบ้างกับการโพสต์ขายสินค้าต่างๆ มาดูกันดีกว่าว่าการขายออนไลน์เป็นแบบไหนและขายได้ที่ไหนกันบ้าง



ร้านค้าออนไลน์คืออะไร

ร้านขายของออนไลน์หากจะพูดไปก็คือเว็บไซต์เว็บหนึ่ง รวมถึงบรรดาเว็บ Social Network ทั้งหลายด้วย ซึ่งการเปิดร้านออนไลน์นั้นคุณอาจมีหน้าร้านจริงๆ หรือไม่มีก็ได้มีเพราะร้านออนไลน์ไม่ได้เน้นที่การขายเพียงอย่างเดียว แต่อาจรวมถึงการโฆษณา เผยแพร่ ประชาสัมพันธ์แบรนด์ สินค้า องค์กร หน่วยงาน หรือธุรกิจก็ได้ทั้งนั้น โดยไม่จำเป็นที่คุณต้องมีสถานที่ตั้งจริงๆ ตั้งอยู่ก็ได้ ทำให้ผู้ที่มีต้นทุนน้อย ได้มีช่องทางในการนำเสนอสินค้าและบริการได้มากยิ่งขึ้นในราคาที่ถูกลงหรืออาจฟรีก็มี โดยองค์ประกอบของร้านค้าออนไลน์มีดังนี้



เว็บไซต์ตั้ง (Web Hosting)

เว็บไซต์ตั้ง หรือโฮสต์ เปรียบเหมือนกับฮาร์ดดิสก์ (Harddisk) บนเครื่องคอมพิวเตอร์ แต่จะมีขนาดใหญ่กว่ามาก โดยหน้าที่หลักคือ จัดเก็บข้อมูลทุกสิ่งอย่างที่อยู่บนเว็บไซต์ที่นำมาฝากกับเว็บไซต์ตั้งไว้ เช่น ไฟล์ข้อมูลรูปภาพ ฯลฯ โดยเมื่อพิมพ์ชื่อเว็บไซต์ (Domain Name) ลงบนเบราว์เซอร์ เว็บไซต์ตั้งจะแสดงข้อมูลที่อยู่บนเว็บไซต์ให้ผู้เยี่ยมชมได้เห็น

อินเทอร์เน็ตไว้

ตลอดเวลา



ชื่อโดเมน (Domain Name)

ชื่อโดเมนคือ ชื่อสำหรับการเข้าเว็บไซต์ซึ่งการตั้งชื่อโดเมนถือเป็นสิ่งที่สำคัญมาก เพราะจะบ่งบอกถึงแบรนด์ สินค้า บริการหรือหน่วยงานของคุณได้ และมีผล (อย่างยิ่ง) กับการค้นหาบนเว็บ Search Engine เช่น tarad.com, rd.go.th, lnwshop.com เป็นต้น



โค้ดและข้อมูลเว็บ (Web Data)

โค้ดและข้อมูลเว็บ เป็นข้อมูลทั้งหมดไม่ว่าจะเป็นตัวหนังสือ รูปภาพ ไฟล์ต่างๆ ซึ่งประกอบขึ้นมาเป็นเว็บไซต์ของคุณ รวมไปถึงโค้ดต่างๆ ด้วย ซึ่งปัจจุบันมีเว็บไซต์ออนไลน์หลายแห่งสร้างโปรแกรมเว็บสำเร็จรูปขึ้นมาให้ โดยที่ผู้ใช้ไม่จำเป็นต้องมีความรู้ในเรื่องของการเขียนเว็บ เพียงแค่เอาข้อมูลเกี่ยวกับร้านหรือข้อมูลสินค้าและบริการต่างๆ ของคุณไปใส่ให้ครบ จากนั้นเว็บจะแสดงผลออกมาเป็นหน้าเว็บไซต์ร้านค้าออนไลน์ให้เห็นอย่างสวยงาม



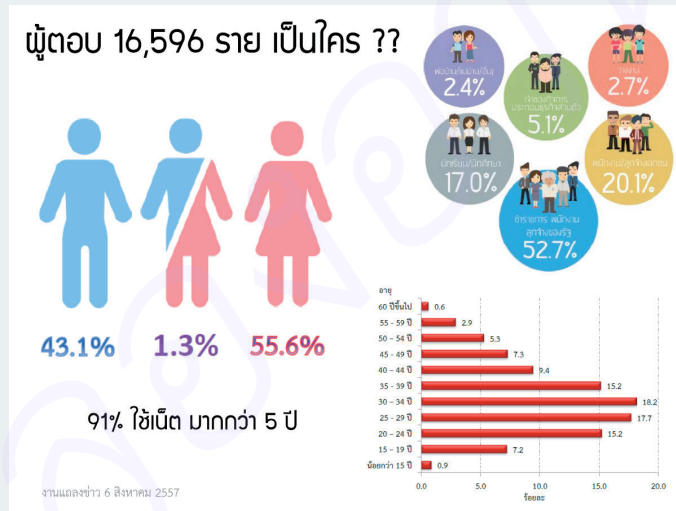
ทำไมการขายออนไลน์จึงน่าสนใจ



ต้องยอมรับกับการเปลี่ยนแปลงและการดีขึ้นของเทคโนโลยีทั้งอุปกรณ์ และความเร็วของอินเทอร์เน็ตที่ทำให้ชีวิตเรดดีขึ้น ทั้งนี้รวมถึงการเปลี่ยนแปลงของผู้บริโภคที่หันมาเสพติดข่าวสารความบันเทิงในแบบพกพาไปได้ทุกที่กันมากขึ้น โดยเฉพาะสมาร์ทโฟนและแท็บเล็ตที่ออกมาแข่งขัน ตีตลาดกันให้วุ่นวาย แถมราคาก็ไม่ได้แพงมหาโหดอย่างสมัยก่อน อีกทั้งค่าบริการที่ถูกลงๆ ของค่ายที่ให้บริการอินเทอร์เน็ต จึงเป็นเหตุผลที่คนหันมาใช้งานอินเทอร์เน็ตกันมากขึ้น และแนวโน้มการใช้ก็คาดว่าจะพุ่งสูงขึ้นเรื่อยๆ อีกด้วย



ซึ่งคนไทยก็ไม่แพ้ชาติใดในโลก โดยสถิติที่แสดงออกมามากมายก็พอจะบอกได้ว่า ประเทศไทยเป็นอีกหนึ่งประเทศที่ก้าวตามเทคโนโลยีและข่าวสารไม่แพ้ชาติใดเช่นกัน มาลองดูสถิติกันเล่นๆ ดีกว่าว่าคนไทยมีพฤติกรรมการใช้อินเทอร์เน็ตกันในด้านไหน อะไร และกลุ่มไหนกันบ้าง เพื่อใช้ปูพื้นฐานไปสู่งroupsเป้าหมายที่คุณคาดหวังว่าจะเป็นลูกค้าของคุณในอนาคต พร้อมทั้งสามารถนำไปประกอบการตัดสินใจในการเริ่มต้นธุรกิจออนไลน์ได้อีกประการด้วย



จากผู้ตอบแบบสอบถาม 16,596 คน แบ่งออกเป็นเพศหญิงร้อยละ 56.6 เพศชายร้อยละ 43.1 และเพศที่สามร้อยละ 1.3 ซึ่งมีหลายอาชีพและหลายช่วงอายุ โดยช่วงอายุที่มากที่สุดคือ 30-34 ปี

Note

ที่มา : สำนักงานพัฒนาธุรกรรมทางอิเล็กทรอนิกส์ (องค์การมหาชน) หรือ สพทอ. สํารวจตั้งแต่กลางเดือนเมษายนจนถึงสิ้นเดือนพฤษภาคม 2557
เว็บไซต์ www.etda.or.th

พฤติกรรมการใช้ อินเทอร์เน็ต

การใช้อินเทอร์เน็ตต่อสัปดาห์ เพิ่มขึ้นจากปี 2556 จากค่าเฉลี่ย 32.3 ชั่วโมง/สัปดาห์ เพิ่มขึ้นเป็น 50.4 ชั่วโมง/สัปดาห์ หรือใช้เวลาประมาณ 7.2 ชั่วโมง/วัน

อุปกรณ์ที่ใช้เข้าถึง อินเทอร์เน็ต (Device)

สมาร์ทโฟนถือเป็นอุปกรณ์อันดับหนึ่งที่เข้าถึงอินเทอร์เน็ตมากที่สุด และคอมพิวเตอร์แบบตั้งโต๊ะก็มาเป็นอันดับที่ 2 ส่วนคอมพิวเตอร์พกพาและแท็บเล็ตก็ตามมาไล่ๆ กัน แต่ที่น่าสนใจก็คือการใช้สมาร์ททีวีเพื่อเข้าถึงอินเทอร์เน็ตเริ่มมีให้เห็นกันบ้างแล้ว

ผลการสำรวจพฤติกรรมการใช้อินเทอร์เน็ต

ปี 2556

ปี 2557

32.3 Hrs/week  50.4 Hrs/week

- คนใช้เวลากับอินเทอร์เน็ตเพิ่มขึ้น 56%
- ใช้อินเทอร์เน็ตเฉลี่ย 7.2 ชั่วโมงต่อวัน (เกือบ 1 ใน 3 ของวัน)
- เข้าถึงได้ทุกที่ ทุกเวลา



งานแถลงข่าว 6 สิงหาคม 2557

ผลการสำรวจพฤติกรรมการใช้อินเทอร์เน็ต

สมาร์ทโฟน



77.1% ใช้เข้าถึงอินเทอร์เน็ต
ใช้งานเฉลี่ย 6.6 ชั่วโมงต่อวัน

คอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะ



69.4% ใช้เข้าถึงอินเทอร์เน็ต
ใช้งานเฉลี่ย 6.2 ชั่วโมงต่อวัน

คอมพิวเตอร์พกพา



49.5% ใช้เข้าถึงอินเทอร์เน็ต
ใช้งานเฉลี่ย 5.3 ชั่วโมงต่อวัน

แท็บเล็ตคอมพิวเตอร์



31.1% ใช้เข้าถึงอินเทอร์เน็ต
ใช้งานเฉลี่ย 4.8 ชั่วโมงต่อวัน

สมาร์ททีวี



8.4% ใช้เข้าถึงอินเทอร์เน็ต
ใช้งานเฉลี่ย 3.4 ชั่วโมงต่อวัน



งานแถลงข่าว 6 สิงหาคม 2557

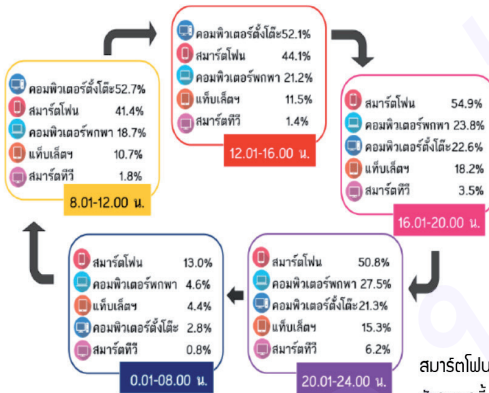
อุปกรณ์ที่ใช้ในการเข้าถึงอินเทอร์เน็ต

Note

จากสถิติด้านบนการใช้งานอินเทอร์เน็ตด้วยอุปกรณ์สมาร์ทโฟนได้รับความนิยมสูงที่สุด ทำให้เกิดสังคมแบบใหม่ที่มาจากพฤติกรรมกรรมการกัมน้ำกัมตากดมือถือกันให้รู้ว่า “สังคมกัมน้ำ” นั่นเอง

ช่วงเวลาที่มีการใช้งานอินเทอร์เน็ตจากอุปกรณ์ต่างๆ

ผลการสำรวจพฤติกรรมการใช้อินเทอร์เน็ต



งานแสดงข่าว 6 สิงหาคม 2557

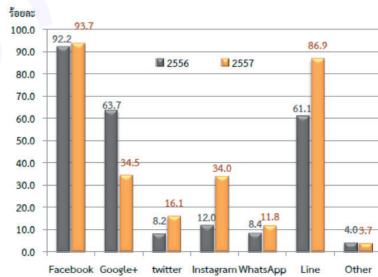
สำหรับการใช้งานผ่านคอมพิวเตอร์ตั้งโต๊ะคือช่วงเวลา 08.01-16.00 น. ซึ่งสูงกว่าการใช้สมาร์ตโฟนนิดหน่อย แต่ในช่วงเวลา 16.00-24.00 สมาร์ตโฟนกลายเป็นอุปกรณ์ที่ถูกใช้งานเพื่อเข้าถึงอินเทอร์เน็ตสูงสุด

สมาร์ตโฟนมีการใช้งานสูงเกือบทั้งสิ้น สัมคยุนั เป็น "สังคมก้มหน้า"

เครือข่ายสังคมออนไลน์ยอดนิยม

Facebook ยังคงครองแชมป์อันดับหนึ่งของเว็บสังคมออนไลน์อยู่ ตามมาด้วย LINE ที่ก้าวกระโดดมาครองอันดับ 2 ได้อย่างงดงาม แชนจ์ Google+ แบบทิ้งขาด ส่วน Instagram และ Twitter ก็มีผู้ใช้งานเพิ่มสูงขึ้น

ผลการสำรวจพฤติกรรมการใช้อินเทอร์เน็ต



งานแสดงข่าว 6 สิงหาคม 2557



Facebook
สุดฮิต ครองใจผู้ใช้

Line & Instagram
กระแสมาแรง ถูกใจวัยรุ่น

เปรียบเทียบข้อดี-ข้อเสียการขายออนไลน์

ก่อนเปิดร้านหรือตัดสินใจลงโปรโมทใดๆ บนเว็บออนไลน์หรือบนโซเชียลต่างๆ หลายคนอาจต้องการทราบข้อดีข้อเสียของการขายสินค้าออนไลน์ เพราะแน่นอนว่าต้องลงแรงไม่ใช่น้อยเช่นกัน เพื่อจะทำให้เว็บร้านค้าออนไลน์ของคุณออกมาดูดีและดึงดูดลูกค้าได้ ดังนั้น จึงได้เปรียบเทียบข้อดี-ข้อเสียของการขายออนไลน์มาให้ได้พิจารณากัน ดังนี้

ข้อดี

- การค้าขายออนไลน์มีความอิสระ ไร้พรมแดนมากกว่าธุรกิจประเภทอื่นๆ
- ลูกค้าสามารถเข้าถึงข้อมูลสินค้าได้ทุกที่
- มีต้นทุนในการเปิดเว็บไซต์เพื่อขายสินค้าต่ำ
- ไม่จำเป็นต้องมีหน้าร้าน หรือเช่าพื้นที่ขายก็สามารถเปิดร้านขายของได้
- สะดวกสบายทั้งต่อผู้ซื้อและผู้ขาย
- เพิ่มโอกาสทางการตลาดทั้งเพื่อการโปรโมท โฆษณา หรือขายสินค้า
- ใช้จำนวนคนไม่มาก ไม่ยุ่งยากในเรื่องบุคลากร หรือสามารถทำคนเดียวได้แบบสบายๆ
- เข้าถึงกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้อย่างชัดเจน
- ลูกค้าสามารถรับสินค้าที่หน้าบ้านได้เลย
- สามารถวัดผล เก็บสถิติ และวิเคราะห์การขายได้
- สามารถติดต่อสื่อสาร พูดคุยให้ข้อมูลกับลูกค้าได้ทั้งทางตรงและทางอ้อม
- การชำระเงินมีความสะดวกสบาย
- ดูแลจัดการง่าย ไม่จำเป็นต้องมีสต็อกสินค้า
- ลดความเสี่ยงต่อการถูกโจรกรรม และจากภัยธรรมชาติ
- เลือกขายสินค้าได้ทุกแบบ ทุกอย่าง ทุกชนิด
- มีลูกค้าได้ทั่วทุกมุมโลก (คนทุกกลุ่มวัยสามารถเข้าถึงสินค้า)
- ภาครัฐและเอกชนให้การสนับสนุนมากขึ้น

ข้อเสีย

- มีการแข่งขันสูง ใครๆ ก็สามารถทำได้ เพราะมันง่าย เราทำ เขาก็ทำ
- พ่อค้าแม่ขายไม่มีมาตรฐานการกำหนดราคา จึงมีการตัดราคากันเกิดขึ้น
- ลูกค้าบางท่านยังไม่เชื่อมั่นที่จะกล้าตัดสินใจซื้อ
- สินค้าไม่สามารถจับต้องได้จนกว่าจะถูกส่งถึงมือลูกค้า
- ไม่มีความชัดเจนของมาตรฐานและกฎหมายที่เกี่ยวข้อง
- ถ้าไม่มีความรู้เกี่ยวกับการดูเว็บไซต์ที่ดี พออาจเสี่ยงต่อการติดไวรัส และอาจถูกเจาะระบบได้
- อาจพบปัญหาเรื่องของเวลาในการจัดส่งสินค้า



ช่องทางขายและโปรโมทสินค้าออนไลน์

การค้าขายออนไลน์มีช่องทางหลากหลายแบบให้เลือกใช้ ซึ่งก็ขึ้นอยู่กับความต้องการของผู้ขาย จุดประสงค์ ประเภทของสินค้า โดยช่องทางการขายที่ได้รับความนิยมในไทยมี ดังนี้

แอปช้อปปิ้ง (www.Lnwshop.com)



เปิดร้านค้าออนไลน์ฟรี ใช้งานง่าย ไม่มีค่าใช้จ่าย เป็นสไตล์แกนของเว็บ Lnwshop ซึ่งได้รับความนิยมสูงขึ้นเรื่อยๆ จากผู้ที่อยากมีเว็บเป็นของตัวเองเพื่อลงขายและโปรโมทสินค้า ตัวเว็บมีหน้าตาที่สวยงาม เครื่องมือสำหรับสร้างและตกแต่งใช้งานง่าย พร้อมมีเจ้าหน้าที่ให้คำปรึกษาสำหรับนักขายมือใหม่ โดยซื้อขายได้ทั้งบนเว็บและผ่านแอปพลิเคชันทั้งในระบบ iOS และ Android (ดูเพิ่มเติม Chapter 3)



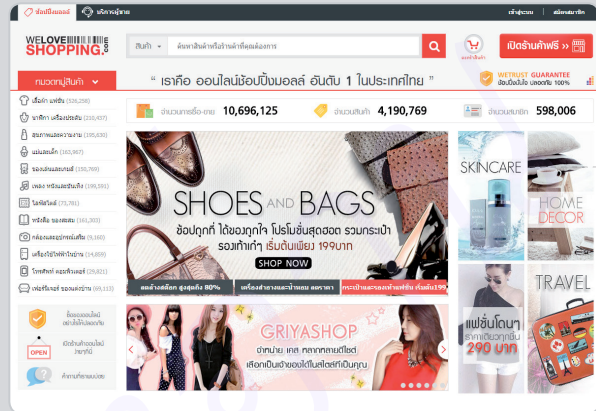
เว็บไซต์ช้อปปิ้ง (www.weloveshopping.com)



Weloveshopping นับเป็นเว็บไซต์ช้อปปิ้งออนไลน์ที่

คนไทยคุ้นหูและรู้จักกันเป็นอย่างดี โดยเปิดบริการให้ซื้อ-หรือสร้างร้านค้าสำหรับขายสินค้าออนไลน์ได้ โดยปัจจุบันมีสินค้ากว่า 32 ประเภท รวมแล้วกว่าล้านชิ้น พร้อมระบบ WeTrust Guarantee เพื่อให้ลูกค้า

มั่นใจว่าจะได้รับสินค้าแน่นอน รองรับขายได้ทั้งบนเว็บและแอปพลิเคชันมือถือในระบบ iOS และ Android



ตลาดคอตคอม (www.tarad.com)

TARAD.com เป็นตลาดกลาง (E-Marketplace) ชopping mall ออนไลน์ที่ใหญ่ที่สุดในไทย และเป็นเว็บที่อยู่ในอันดับต้นๆ ที่เปิดให้ซื้อ-ขายออนไลน์ โดยมีสินค้านับแสนชิ้นที่สามารถค้นหาได้อย่างง่ายดาย ในราคาที่คุณเลือกได้ที่นี่ โดยสามารถชำระเงินผ่านทางเว็บไซต์ได้ทันที



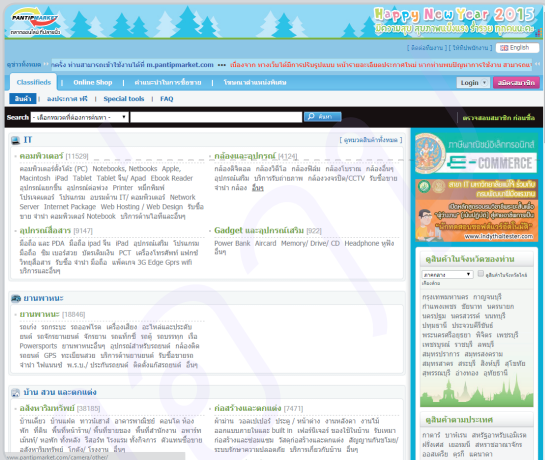
ประมูลคอมพิวเตอร์ (www.pramool.com)

Pramool.com เว็บไซต์ซึ่งเป็นตัวกลางในการซื้อขายแลกเปลี่ยนสินค้าทางอินเทอร์เน็ต โดยให้สมาชิกเข้ามาตั้งราคาเพื่อเริ่มประมูลได้ โดยมีเว็บบอร์ดแบ่งออกเป็นหลายห้อง จะมีหมวดหมู่แตกต่างกันออกไป เพื่อให้เข้ามาตั้งกระทู้สอบถามเรื่องราวและร่วมประมูลราคาสินค้ากัน

The screenshot shows the Pramool.com website interface. At the top, there is a navigation bar with links for Home, Auction, Classified, Member, Discuss, FAQ, and Webboard. Below this is a 'Free service Thai online auction' section with a 'Pramool Service' sidebar on the left containing a login form and a 'What's new' section with a list of recent auction items. The main content area features a large red banner for a 'Prize Auction' (ประมูลรางวัล) with a bid limit of 5,000 Baht. To the right, there are several smaller advertisements, including one for 'OJBACKPACK.COM' and another for 'TRUEHITS'. The bottom of the page contains a footer with contact information and phone numbers.

พันทิปมาร์เก็ต (www.pantipmarket.com)

pantipmarket ตลาดออนไลน์ที่
ปลายนิ้ว ให้บริการพื้นที่ลงประกาศ
ซื้อขายสินค้าและบริการ มีสินค้า
หลากหลายหมวดให้เลือกซื้อขาย โดย
สามารถลงประกาศได้ทั้งแบบที่เป็น
สมาชิกหรือจะลงประกาศแบบไม่ต้อง
เป็นสมาชิกก็ได้ ทั้งยังมีบริการเปิด
lpage (Mini Catalog) และร้านค้า
ออนไลน์สำหรับผู้ที่มีสมัครเป็นสมาชิก
(ดูเพิ่มเติม Chapter 10)



ไพรซ์ซ่า (www.priceza.com)



เครื่องมือค้นหา
สินค้า เช็คราคา
เปรียบเทียบราคา
ใหญ่ที่สุดของประเทศไทย รวบรวม
ข้อมูลสินค้าจากร้านค้าชั้นนำที่หลาก
หลายที่สุดโดยไม่แบ่งแยกค่าย โดย
มุ่งนำเสนอข้อมูลที่เป็นประโยชน์ที่สุด
สำหรับเหล่านักช้อป เพื่อช่วยให้ผู้ซื้อ
สามารถใช้ข้อมูลมาประกอบการตัดสินใจ
ช่วยให้ค้นหา เปรียบเทียบ และ
เลือกซื้อสินค้าได้อย่างสะดวกและรวดเร็วที่สุด ขอบป้ังได้อย่างชาญฉลาด ประหยัดเงินได้ทุกวัน ไม่
พลาดทุกโปรโมชั่น ดูข้อมูลได้ทั้งบนเว็บและแอฟพลิเคชั่นมือถือในระบบ iOS และ Android



เฟซบุ๊ก (www.facebook.com/ facebook page)



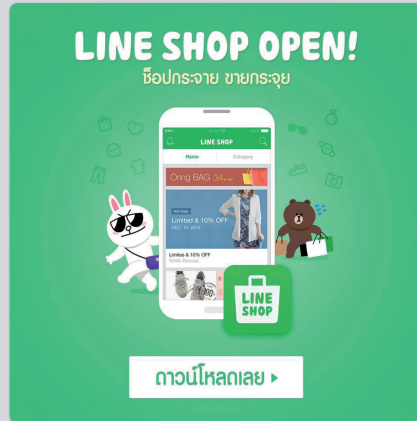
Facebook เป็นเว็บไซต์คอมออนไลน์ที่ดังติดอันดับต้นๆ มียอดผู้ใช้จำนวนมาก ซึ่งนั่นทำให้เกิดการพัฒนาและปรับเปลี่ยนรูปแบบจากเว็บที่ใช้แค่พบปะพูดคุย อัปเดตความเคลื่อนไหวเข้าสู่โลกของการค้าขายและโปรโมชั่นรูปแบบเต็มรูปแบบที่เรียกกันว่า Page นั่นเอง



ไลน์/ไลน์ช้อป (LINE และ LINE SHOP)



LINE เป็นแอปพลิเคชันสัญชาติญี่ปุ่นที่ฮิตสุดๆ ซึ่งแต่เดิมใช้เป็นช่องทางสำหรับติดต่อสื่อสาร แชนพุดคุย ซึ่งหลังจากที่มีการนำแอปพลิเคชัน LINE ใช้ขายสินค้าและพุดคุยต่อรองราคากันมากขึ้น จึงได้เกิด LINE SHOP ขึ้นมาเพื่อตอบสนองการใช้งานเพื่อการค้าขายและโปรโมชั่นโดยเฉพาะ ซึ่งเป็นการช่วยให้ผู้ซื้อและผู้ขายติดต่อและพุดคุยกันได้สะดวกยิ่งขึ้น รองรับการทำงานทั้งในระบบ iOS และ Android (ดูเพิ่มเติม Chapter 9)



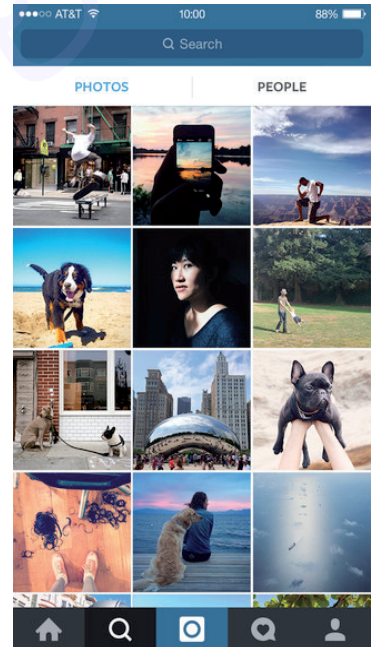
อินสตาแกรม (Instagram)

Instagram



อินสตาแกรม หรือที่เรียกกันติดปากสั้นๆ ว่า IG อีกหนึ่งแอปฯ สุดฮิตที่กระแสความแรงและดังเริ่มต้นมาจากหมู่ดาราซูเปอร์สตาร์ทั้งหลายที่ยืนยันถ่ายและโพสต์รูปลง IG เพื่อให้ผู้คนได้ติดตามและคอยอัปเดตความเคลื่อนไหว

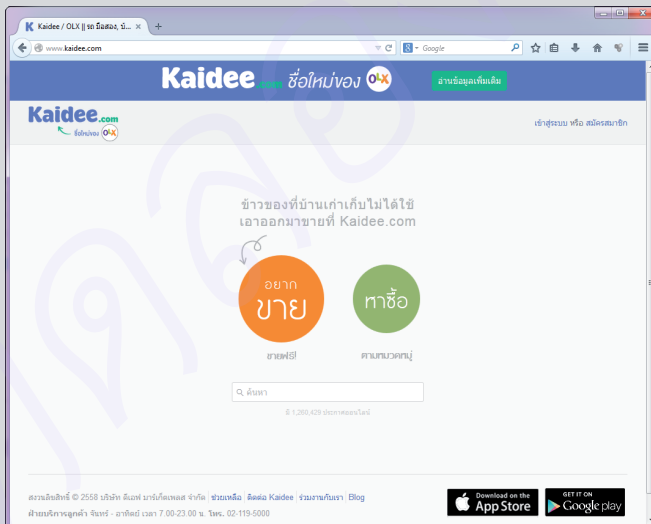
ซึ่งหลังจากนั้นก็เริ่มมีการใช้ IG ในการโพสต์ขายสินค้าและการโปรโมทขึ้น จนกลายเป็นกระแสที่ทำให้มีพ่อค้าแม่ค้าหัวใสทั้งหลายใช้ IG เป็นช่องทางในการขายมากขึ้นเอง



ขายดีดอตคอม ชื่อใหม่ของ OLX (www.kaidee.com)



OLX ได้เปลี่ยนชื่อเป็นขายดีดอตคอม (Online Exchange) เนื่องจากเป็นคำไทยที่คนไทยรับรู้และเข้าใจได้มากกว่า OLX โดยเป็นการร่วมลงทุนของ Kaidee.com กับ OLX.co.th มีความหมายว่า การแลกเปลี่ยนผ่านทางระบบออนไลน์ ซึ่งแต่เดิมมีชื่อเว็บว่า Dealfish เป็นสื่อกลางระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายได้มาพบของที่ต้องการจะซื้อหรือขาย โดยสามารถเข้ามาใช้บริการได้ฟรี ไม่มีค่าธรรมเนียมหรือค่าใช้จ่ายใดๆ ทั้งสิ้น รองรับการใช้งานได้ทั้งบนเว็บและแอปพลิเคชันในระบบ iOS และ Android (ดูเพิ่มเติม Chapter 10)



02

เตรียมความพร้อมก่อนขาย

หลังจากที่ได้ความรู้เกี่ยวกับการค้าขายออนไลน์ ช่องทางการนำเสนอสินค้ากันไปบ้างแล้ว ก็ก้าวสู่ Step ต่อไปด้วยการมาเตรียมความพร้อมก่อนที่คุณจะลงมือเปิดร้านกันก่อนว่าต้องเตรียมอะไรบ้าง เพื่อจะได้เตรียมไว้ในการเปิดร้านค้าออนไลน์นั่นเอง



จะขายอะไรดี ?

เป็นคำถามแรกที่ถูกตั้งขึ้นมาถาม ซึ่งถือเป็นคำถามสำคัญที่คุณต้องตอบตัวเองให้ได้เสียก่อน หากคุณมีสินค้าอยู่แล้วก็อาจจะง่ายหน่อยเพราะสามารถผ่านคำถามนี้ไปได้เลย แต่สำหรับผู้ที่ยังคิดไม่ตกว่าจะขายอะไรแต่ใจอยากจะขายเต็มที่แล้ว ก็ลองมาดูกันก่อนว่าเราจะตัดสินใจขายอะไรถึงจะขายดี



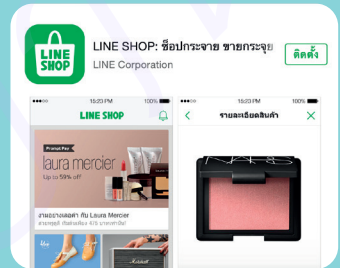
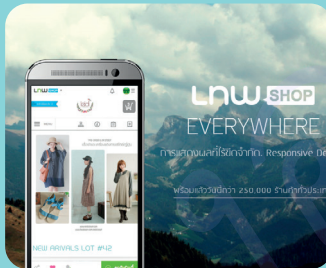
ค้นหาสิ่งที่คุณชอบหรือถนัด

การขายสินค้าออนไลน์มีความจำเป็นที่คุณต้องรู้เกี่ยวกับรายละเอียดของสินค้าที่จะขาย เพื่อที่จะตอบคำถามของลูกค้าได้หากมีข้อซักถาม ซึ่งหากเป็นสิ่งที่你喜欢หรือถนัดอยู่แล้วก็จะสามารถตอบข้อซักถามและอธิบายรายละเอียดได้ดี เมื่อลูกค้าได้รับคำตอบที่ชัดเจนเกี่ยวกับสินค้าก็จะช่วยให้ตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้นด้วย โดยความชอบและความถนัดอาจจะเริ่มที่กิจกรรมที่คุณทำประจำ เช่น ชอบเรื่องความสวยความงาม ก็อาจจะขายสินค้าเกี่ยวกับความงาม เครื่องสำอาง หรือหากชอบเรื่องการออกกำลังกาย ก็อาจขายสินค้าเกี่ยวกับกีฬาหรือกิจกรรมที่คุณเล่นอย่างชุดหรืออุปกรณ์โยคะ ฟิตเนส ถ้าชอบการแต่งตัวหรือเรื่องแฟชั่น สินค้าแบรนด์เนมก็อาจจะขายเสื้อผ้าแฟชั่น เครื่องแต่งกายก็ได้ เมื่อได้หมวดหมู่ของสินค้าแล้วค่อยมาเจาะเป็นชนิดหรือประเภทให้ย่อยลงไปอีก

ร้านค้าออนไลน์

รวบไว้มียก ทั้งบนเว็บ และ Social

เปิดโลกการค้าขายบนโลกออนไลน์ ตั้งแต่การวางแผนการขาย, แห่ส่งซื้อสินค้า, เริ่มต้นเปิดร้าน, จัดการกับยอดขาย และโปรโมทให้ขายดีกว่าใครๆ ครอบคลุมร้านค้าออนไลน์บนเว็บ และ Social ขึ้นมาทั้ง LnwShop, Kaidee.com (DLX เด็ม), Line Shop เสริมด้วยกลเม็ดเคล็ดลับที่จะดันสินค้าทั้งของมือหนึ่งและมือสองให้ขายดีกว่าใคร พร้อมตอบปัญหาหัวใจให้กับทุกคำถามที่พบเจอจากประสบการณ์จริง



- 📌 รู้จักการขายออนไลน์
- 📌 เตรียมความพร้อมก่อนขาย
- 📌 มาทำความรู้จักกับ LnwShop กัน
- 📌 เปิดร้านฟรีบน LnwShop
- 📌 รู้จักกับระบบหน้าร้าน
- 📌 บริหารจัดการด้วยระบบหลังร้าน
- 📌 ตกแต่งหน้าร้านตามสไตล์ได้อย่างใจ
- 📌 เทคนิคการขาย การบริการ และติดตามผล

- 📌 คุยให้ได้เงิน เปิดร้านฟรีบน Line Shop
- 📌 คำขายบนเว็บใช้ต่อยอดชีวิต
- 📌 ตาม-ตอบปัญหาที่นักขายออนไลน์ต้องเจอ

M-MONEY
make more money

จัดจำหน่ายโดย **IDC**
ISBN 885-916-100-447-9



นักเขียน ปวีณา มีป้อม
บรรณาธิการ ผิขณุ ประจักษ์