

ขายออนไลน์

ทำไมยังไม่รวย (สักที)



ถ้าไรจากการค้าขายออนไลน์เดือนละแสนบาทหรือมากกว่านั้น มีจริงแน่ๆ แต่ต้องมีตัวช่วย
หนังสือเล่มนี้มีประสบการณ์ มีตัวช่วย พร้อมจะเปลี่ยนร้านค้าออนไลน์เล็กๆ ให้มียอดขายที่ยิ่งใหญ่ได้จริง

M-MONEY
make more money



THINK OUTSIDE THE BOX

ขายออนไลน์ ทำไมไม่รวย (สักที)

ผู้แต่ง :

รชต ธรรมรัตน์

bookdrdate@gmail.com

บรรณาธิการ :

ชนะ เทศทอง

chana_t@idcpremier.com

GRAPHIC DESIGNER :

वलันต์ พึ่งพุดผล, ยุทธนา เกิดประดิษฐ์

PAGE LAYOUT

จิตรารภรณ์ เหมะจันทร์

PROOFREADERS :

มนฤดี ศรีอุทัยภาส, พรรณรัตน์ ชูราชี

PUBLISHING COORDINATORS :

วรพล ณิชกุล, สุพัตรา อาจปรู, ฉัตรชนก แก้วจันทร์

พิมพ์ครั้งที่ 1 กรกฎาคม 2560

ข้อมูลทางบรรณานุกรม :

รชต ธรรมรัตน์

ขายออนไลน์ ทำไมไม่รวย (สักที)

นนทบุรี : ไอดีซีฯ, 2560

200 หน้า

1. การตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์

I ชื่อเรื่อง

658.8

ISBN (E-book) 885-916-100-341-0

2 4 6 8 10 9 7 5 3 1

ราคา 225 บาท

จัดพิมพ์และจัดจำหน่ายโดย

บริษัท ไอดีซี พรีเมียร์ จำกัด

200 หมู่ 4 ชั้น 19 ห้อง 1901

จัสมินอินเตอร์เนชั่นแนลทาวเวอร์

ถ.แจ้งวัฒนะ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120

โทรศัพท์ 0-2962-1081 (อัตโนมัติ 10 คู่สาย)

โทรสาร 0-2962-1084

ร้านค้าและตัวแทนจำหน่าย

โทรศัพท์ 0-2962-1081-3 ต่อ 112-114

โทรสาร 0-2962-1084

สมาชิกสัมพันธ์

โทรศัพท์ 0-2962-1081-3 ต่อ 121

โทรสาร 0-2962-1084

เครื่องหมายการค้าอื่นๆ ที่อ้างถึงเป็นของบริษัทนั้นๆ

สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537

โดยบริษัท ไอดีซี พรีเมียร์ จำกัด ห้ามลอกเลียนไม่ว่าส่วน

ใดส่วนหนึ่งของหนังสือเล่มนี้ ไม่ว่าในรูปแบบใดๆ

นอกจากจะได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจาก

ผู้จัดพิมพ์เท่านั้น

บริษัท ไอดีซี พรีเมียร์ จำกัด จัดตั้งขึ้นเพื่อเผยแพร่

ความรู้ที่มีคุณภาพสู่ผู้อ่านชาวไทย เรายินดีรับงาน

เขียนของนักวิชาการและนักเขียนทุกท่าน ท่านผู้สนใจ

กรุณาติดต่อผ่านทางอีเมลที่ infopress@idcpremier.

com หรือทางโทรศัพท์หมายเลข 0-2962-1081

(อัตโนมัติ 10 คู่สาย) โทรสาร 0-2962-1084

จงภูมิใจในร้านขายของ
ออนไลน์เล็กๆ ที่มียอดขาย
ที่ยิ่งใหญ่

บรรณาธิการ

ในยุคสมัยนี้แทบจะไม่มีใครที่ไม่เคยซื้อของออนไลน์ อาจจะเว้นบางคนที่เกิดในช่วงเบบี้บูมเมอร์ไว้เสียหน่อย ที่ส่วนมากยังไม่ไว้วางใจการโอนเงินออนไลน์ ยังคุ้นชินกับการซื้อขายหน้าร้าน ยืนหมยยืนแมว นอกจากนั้นไม่ว่าจะเจอเรชั่นไหนๆ ก็สะดวกที่จะซื้อขายออนไลน์แทบทั้งนั้น จึงไม่น่าแปลกใจอะไรที่การค้าขายออนไลน์ในยุคนี้จะสร้างเศรษฐกิจใหม่มากมาย

ในโลกออนไลน์ทุกคนมีสิทธิเท่ากัน มีโอกาสที่จะค้าขายได้เหมือนกัน คนนั้นก็ลงขายสินค้าออนไลน์ คนนี้ก็ลงขายสินค้าออนไลน์ คนนั้นก็ลงขายสินค้าออนไลน์ ใครๆ ก็ลงขายสินค้าออนไลน์ มองโลกแห่งความเป็นจริง โอกาสที่สินค้าของเราจะขายได้นั้นดูเลือนรางแทบจะเป็นไปไม่ได้ ยิ่งหวังว่าจะเอา رأเอารวทางด้านนี้ดูริบหรี่

แต่... ก็ยังมีคนที่ทำมาหากินจนร่ำรวยกลายเป็นเศรษฐี ลากออกจากงานประจำ มาค้าขายออนไลน์ ทำงานอยู่ที่บ้าน มีรถยนต์หลายคัน ยิ่งถามถึงรายได้มันสูงกว่าสมัยทำงานประจำหลายเท่าตัวนัก

คำถามคือ คนที่เขาร่ำรวยจากธุรกิจออนไลน์ทั้งหลายเขาเริ่มกันอย่างไร มีแนวคิดอย่างไร ลงมือทำแบบไหน ใช้อะไรบ้าง แทบทุกคำถามนั้นมีคำตอบอยู่ในหนังสือเล่มนี้

สรุปสั้นๆ ถ้าคุณอยากจะทำรวย เอาจริงเอาจังกับการค้าขายออนไลน์ หนังสือเล่มนี้คือคำตอบของคำถามนั้นครับ

คำนำ

อย่าเพิ่งขายถ้ายังไม่รู้ว่า
ต้องเจอกับอะไร

จงภูมิใจในร้านขายของออนไลน์เล็กๆ ... ที่ยอดขายยิ่งใหญ่

บทความนี้เขียนเตือนให้กับพ่อค้าแม่ค้าออนไลน์ทุกท่านที่

อาจจะเคยถูกใครหลายนๆ คนดูถูกว่า...

“ไม่มีงานมีการทำ”

“ไม่ออกจากบ้านบ้างเลยเหรอ”

“ทำไมไม่แต่งตัวดีๆ ออกไปทำงานนอกบ้านบ้าง”

“ขายของอะไรอยู่ที่บ้าน... รายได้จะพอเหรอ”

“ตกงานหรือเปล่า”

“ขายอะไร ทำไมไม่ออกไปไหนเลย”

“เป็นเด็กมีปัญหาหรือเปล่า”

“ซัปรถหรูจัง... บ้านสวยจัง... ทำงานอะไร”

“วันๆ ไม่เห็นจะทำอะไรเลย... มีแต่รถส่งของ”

“เด็กอะไรก็มั่งหนังก้มตา... 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” จากคนรอบข้างว่า การทำธุรกิจส่วนตัวเป็นของตัวเองนั้นจะต้องเปิดร้านให้เป็นกิจจะลักษณะ มีหลักมีแหล่ง ตกแต่งสวยงาม หรือมี Office หรือๆ นั่งทำงาน มีลูกน้องหลายสิบคนคอยช่วยงาน นั่นล่ะธุรกิจส่วนตัวของใครอีกหลายคน

ความคิดนี้ไม่ได้ผิดครับ เพราะว่าเมื่อผ่านการเริ่มต้นจุดหนึ่งไปแล้วแน่นอนว่าเราจะต้องเติบโตไปสู่ถนนแห่งธุรกิจให้ครบวงจรเพื่อรักษาลาตลาดของเราตลอดไป

แต่มีบางกลุ่มคนที่เลือกที่จะเติบโต... แต่ในโลกออนไลน์ ไม่ต้องใช้พนักงานมากมาย ไม่ต้องมี Office ที่ใหญ่โต ขอแค่มีคอมใช้ มีอินเทอร์เน็ตให้ทำงาน บางครั้งต้นทุนที่ต่ำแบบนี้นำมาซึ่งยอดขายที่ยิ่งใหญ่... และที่ใหญ่ไปกว่านั้นคือ กำไรสุทธิที่เหลืออยู่มากกว่าคนที่เปิดร้านที่

หรูหราแต่ยอดขายไม่คุ้มค่าใช้จ่าย

เราต้องเลือกทางเดินของเรา... และต้องโฟกัสในจุดยืนที่เรามั่นใจว่าความรู้นี้จะนำพาเราไปสู่โลกแห่งการดึงเงินจากอินเทอร์เน็ตมาเข้ากระเป๋าเราเพียงแค่อะไรก็คอมพิวเตอร์เครื่องเดียว

ภูมิใจให้มากๆ ครับว่าคนที่ไม่เข้าใจเราเขาอาจจะยังไม่เข้าใจว่าโลกใบนี้มีเงินให้หาได้อีกเยอะแยะมากมาย แค่เพียงคุณรู้และเข้าใจวิธีการ แม้จะเชี่ยวชาญเพียงแค่นี้ก็อย่างก็เพียงพอที่จะสร้าง

“ยอดขายที่สวยงาม... ดีกว่านั่งชมความงามอยู่แค่นในออฟฟิศเท่านั้น”

จงภูมิใจเสมอนะครับว่ายอดขายสูงและมีต้นทุนต่ำที่สุดคือ

“หัวใจที่เข้าใจพฤติกรรมของโลกออนไลน์”

คำนิยม

Learn, Unlearn and Relearn ของ Alvin Toffler นักการศึกษาที่โด่งดัง
ยังเป็นอะไรที่น่าคิดและน่าติดตาม โดยเฉพาะอย่างยิ่งผู้ที่อยู่ในวงการ
ธุรกิจ SME ที่ต้องมีความฉับไว ยืดหยุ่นต่อการเปลี่ยนแปลงของสถานการณ์
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 ที่เราอาจไม่เคยเคย
ความรู้จากประสบการณ์ที่หลากหลายได้ถูกเรียบเรียงให้ผู้อ่านสามารถ
เข้าใจได้ง่าย จะช่วยย่นเวลาอย่างน้อย 5-10 ปีให้ผู้อ่านไม่ต้องไปลองผิด
ลองถูก ถือเป็นการลดความเสี่ยงที่คุ้มค่าที่สุดสำหรับผู้ที่ต้องการประสบ
ความสำเร็จในธุรกิจ SME ครับ

รองศาสตราจารย์ ดร.วรวุฒิ โรมรัตนพันธ์

ประธานคณะกรรมการส่งเสริมวิจัยและตำรา

ผู้อำนวยการศูนย์ E-Learning

ผู้อำนวยการศูนย์เฝ้าระวังภัยทางสังคม (โดยผ่านแอปพลิเคชันมือถือ)

วิทยาลัยพัฒนศาสตร์ ป๋วย อึ๊งภากรณ์

มหาวิทยาลัยธรรมศาสตร์

มีนาคม 2560

คำนิยม

ในโลกแห่งเศรษฐกิจและการแข่งขัน ไม่ว่าจะเป็นการตลาดแบบดั้งเดิมหรือสมัยใหม่ ความรู้เรื่องการบริหารการพัฒนาตัวเองย่อมเป็นตัวขับเคลื่อนเศรษฐกิจในประเทศเป็น อย่างดี ยิ่งถ้าประชาชนคนรุ่นใหม่มีความรู้หรือมี Know How ที่แตกต่างจากคนรุ่นก่อนๆ และสามารถต่อยอดไปในกิจการที่มีประโยชน์ต่อลูกค้าได้ในอนาคต ผมถือว่าคนกลุ่มนี้เป็น กำลังสำคัญในการพัฒนาประเทศเป็นอย่างมาก

ผมได้มีโอกาสรู้จักกับผู้เขียนในฐานะนักธุรกิจผ่านองค์กรหนึ่ง และได้แชร์ประสบการณ์ หรือไอเดียในการพัฒนาและบริหารมาตลอด มีโอกาสได้เห็นการเติบโตของธุรกิจของ เขาต่างๆ มากมาย จนผู้เขียนเลือกที่จะถ่ายทอดความรู้ออกมาผ่านตัวหนังสือเพื่อเป็น ประโยชน์ให้แก่คนรุ่นใหม่ที่สนใจจะสร้างเนื้อสร้างตัวจากการลงทุนน้อยๆ แต่สามารถ สร้างธุรกิจที่ยิ่งใหญ่ผ่านการตลาดที่เรียกว่า “ออนไลน์”

ผมบอกได้เลยว่าในฐานะที่อยู่ในสายงานการบริหารประเทศและที่ปรึกษาในองค์กร ต่างๆ ได้เห็นธุรกิจ SME ที่เกิดขึ้นใหม่อย่างมากมาย แต่สุดท้ายก็ล้มเลิกไปอย่างมากมาย เช่นกัน ไม่ใช่ว่าธุรกิจเขาจะไม่ดี แต่องค์ประกอบในธุรกิจและการบริหารจัดการจะเป็น ตัวสำคัญที่ SME มองข้ามไปในบางจุด ทำให้ SME ส่วนใหญ่เลือกที่จะทำในสิ่งที่ตัวเอง ถนัดและไม่ยอมเรียนรู้อะไรใหม่ๆ การตลาดใหม่ๆ สุดท้ายไม่สามารถปรับตัวเข้ากับ สถานการณ์ปัจจุบัน จนไม่สามารถต่อยอดกับคู่แข่งได้และล้มเลิกไปในที่สุด

หนังสือเล่มนี้ถือได้ว่าเป็นการเปิดโลกทัศน์สำหรับคนที่ต้องการเข้ามาสัมผัสกับตลาด ใหม่ๆ การเตรียมตัว การจัดโมเดลธุรกิจให้เหมาะสม ซึ่งถือได้ว่าผู้เขียนได้เล่าเรื่องราว และอธิบายไว้อย่างเรียบง่าย นำไปปฏิบัติใช้ได้จริง ถือว่าเป็นหนังสือที่ช่วยประหยัด เวลาในการลองผิดลองถูกเป็นอย่างมาก

วันนี้หากคนทั่วไปจะเริ่มต้นธุรกิจและมองหาโมเดลว่าจะค้นหาสินค้าและการออนไลน์ แบบไหน ผมถือว่านี่เป็นหนังสือที่ผู้แต่งใช้ประสบการณ์เล่าเรื่องราวให้คนทั่วไปเข้าใจใน การเริ่มต้นได้เป็นอย่างดีและมีประโยชน์อย่างยิ่ง

สุธี จิวรเศรษฐกุล

อดีต : ที่ปรึกษารัฐมนตรีว่าการกระทรวงพาณิชย์

ปัจจุบัน : ที่ปรึกษานายกสมาคมวัฒนธรรมและเศรษฐกิจไทย-เมียนมา

คำนิยม

ผมมีโอกาสดูรู้จักผู้เขียนจากคอร์สอบรมธุรกิจของธนาคารแห่งหนึ่ง ผมมีความรู้สึกว่าคุณเขียนเป็นคนที่มีความคิดนอกกรอบ และมีระบบความคิดในการบริหารเป็นแบบแผนที่ดีมาก สามารถอธิบายสิ่งต่างๆ จากยากเป็นง่าย จนวันหนึ่งผมได้ทราบว่าผู้เขียนได้เขียนหนังสือเกี่ยวกับการทำธุรกิจออนไลน์ ผมยังรู้สึกแปลกใจว่า ใครๆ ก็ทำได้หรือเปล่า จนผมได้ลองอ่านหนังสือเล่มนี้ดู

ผมมีโอกาสอ่านหนังสือ How to มามากเกี่ยวกับการทำธุรกิจออนไลน์ แต่หนังสือเล่มนี้กลับแตกต่าง เพราะหนังสือเล่มนี้แสดงถึงตัวตนผู้เขียนได้ดีมากๆ สามารถคิดนอกกรอบและแสดงให้เห็นได้ง่าย และที่สำคัญ หัวใจของการทำธุรกิจออนไลน์นั้นผู้เขียนได้อธิบายไว้ชัดเจน เพราะผู้เขียนอยากให้ผู้อ่านทำธุรกิจอย่างยั่งยืน ไม่ใช่ขายได้กำไรเพียงช่วงแรกๆ เท่านั้น

สำหรับผมแล้วคำที่ผู้เขียนบอกว่า ธุรกิจออนไลน์ทำให้ผมเกษียณได้เร็วขึ้น น่าจะจริงถ้าได้อ่านหนังสือเล่มนี้ เพราะหลักสำคัญที่เราอาจมองไม่เห็น แต่เราต้องมองให้เห็นอยู่ที่หนังสือเล่มนี้ทั้งหมด ผมจึงคิดว่าหนังสือเล่มนี้คือหนังสือที่ผมอยากให้คนที่ทำธุรกิจออนไลน์ทุกคนได้อ่าน แล้วจะรู้ว่าการทำธุรกิจออนไลน์ให้ประสบความสำเร็จนั้นไม่ยากอย่างที่คิด แต่ต้องเข้าใจหัวใจของมันให้ได้

รักพงษ์ วงศ์เวโนย

ผู้แต่งหนังสือขายดี “ธรรมทาน”

คำนิยม

ปัจจุบันนี้... โลกมีการเปลี่ยนแปลงมากมายและรวดเร็วมากทำให้เกิดโอกาสในการที่คนเราจะได้รู้จักเพื่อน คนมีความรู้ความสามารถที่ทำให้เราได้เปิดโลกทัศน์มากกว่ายุคไหนๆ ในอดีตที่ผ่านมา

รวมไปถึงโอกาสทางธุรกิจด้วย ไม่เพียงแต่โอกาสที่เปิดกว้างเพียงเท่านั้น แต่รวมไปถึงความรู้ วิธีการ แนวทางไปจนถึงเครื่องมือ หรือตัวช่วยในการทำให้ธุรกิจเป็นที่รู้จักและประสบความสำเร็จได้ไม่ยาก จนเห็นได้ว่าในห้วงเวลาหลายปีที่ผ่านมานี้ เศรษฐกิจเกิดใหม่ อายุ่น้อยร้อยล้านตัวจริงมีให้เห็นกันไม่รู้กี่คนต่อกี่คน

ธุรกิจออนไลน์นับเป็นโอกาสทางธุรกิจที่น่าสนใจ จำต้องได้ มีศักยภาพ และเปิดกว้างสำหรับผู้สนใจเข้ามาแบ่งเค้กกันนี้ ซึ่งนับวันจะมีขนาดใหญ่ขึ้นเรื่อยๆ และทวีความสำคัญ และมีบทบาทในชีวิตของผู้คนทั่วโลก ไม่ว่าจะเป็นผลิตภัณฑ์ประเภทใดก็ตาม

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

หากท่านสนใจที่จะเข้าสู่โลกธุรกิจออนไลน์อันหอมหวานและเย้ายวนนี้ ผมแนะนำเลยว่าการนั่งส้อมเล่มนี้คือ คัมภีร์ธุรกิจออนไลน์ที่กลั่นและถ่ายทอดจากตัวจริง เสียงจริง เนื้อหาที่ถ่ายทอดไว้ในหนังสือเล่มนี้ก็อัดแน่นด้วยเกร็ดความรู้ สารประโยชน์ โคตรทิป โล่เรียงเป็นเรื่องราวๆ ซ้อๆ อย่างครบครัน

และที่สำคัญที่ผมถือว่าเป็นจุดเด่นของเนื้อหาหนังสือเล่มนี้ก็คือ เมื่อผู้อ่านได้ติดตามในแต่ละเรื่องราวที่ผู้เขียนได้แชร์ผ่านตัวหนังสือ ท่านจะได้ไอเดีย และคิดในการนำไปประยุกต์ใช้กับการเริ่มต้นธุรกิจออนไลน์ของท่านได้เป็นอย่างดี

อีกสิ่งหนึ่งที่ท่านผู้อ่านจะได้รับจากหนังสือเล่มนี้คือ มันไม่ใช่หนังสือธุรกิจออนไลน์ที่เขียนโดยคนทำธุรกิจออนไลน์ที่มาเล่าประสบการณ์ธุรกิจออนไลน์ให้ฟัง แต่เป็นหนังสือของผู้ที่มากประสบการณ์ในธุรกิจที่หลากหลายในฟากฝั่งออฟไลน์และออนไลน์ จึงทำให้หนังสือเล่มนี้มีมุมมอง แง่คิดหลายอย่างที่ต้องบอกว่าสุดยอด แตกต่าง และโดดเด่นเป็นอย่างมาก

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

วิริทธิพล ปัญญาพรพัฒน์เมธ (พล)
ที่ปรึกษาราชการตลาดและบริหารงานขาย

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
ไม่รู้ว่สินค้านั้นจะทำให้รวยได้ไหม	42
รับมาขายหรือผลิตสินค้าเองดี.....	43
นำเข้ามาจากต่างประเทศดีกว่าไหม.....	44
ควรเริ่มต้นจากขาย Online หรือ Offline ก่อน ดีกว่ากัน.....	45
เริ่มต้นด้วยการส่งสินค้าเท่าไรดีที่จะเอามาขาย.....	46
สินค้ามีขายแล้วในโลกออนไลน์จะไปแข่งอย่างไร .	47
กลัวว่าขายแล้วจะโดนตัดราคาจากคู่แข่ง.....	48
ทำการตลาดไม่เป็น จ้างคนทำดีไหม	49
ถึงจุดไหนที่ควรจ้างคนแพ็คของ เห็นคนอื่นขาย ดีมากจนต้องจ้างคนแพ็คของ.....	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
กลุ่มลูกค้าที่มีฐานะทางอารมณ์.....	59
กลุ่มลูกค้าที่ดันทุรัง.....	59
ขนาดกล่องไม่เกินมาตรฐานของไปรษณีย์.....	60
สินค้า Re-Order ได้มากเท่าไรยิ่งดี	61
สินค้าขายขาด.....	61
สินค้าใช้แล้วหมดไป.....	61
นำคู่แข่ง 1 ก้าว ในนวัตกรรมเข้าไป.....	63
ต้องการแหล่งผลิต หรือการนำเข้ามายากมาก	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. ทำเช็คลิสต์ข้อเปรียบเทียบกับคู่แข่งให้เรียบร้อย
ให้ลูกค้าตัดสินใจได้เลยว่าเราดีกว่าอย่างไร.... 96
2. เปรียบเทียบให้เห็นว่าราคาถูกกว่าไม่ได้เป็น
ตัวตัดสินว่าคุณภาพสินค้าหรือบริการจะดีกว่า
เสมอไป..... 96
3. ใจกว้างกับลูกค้าเสมอหากอยากไปซื้อกับ
คู่แข่ง 97
4. ถ้าสิ่งที่จะกดดันคู่แข่งด้วยช่องทางการตลาดที่
มากกว่า..... 97
5. ถ้าที่จะยื่นข้อเสนอพิเศษให้กับลูกค้าที่มั่นใจ
สินค้าของเรา..... 98
6. อย่างสุดท้ายที่ควรทำคือ “ถ้าที่จะร่วมมือกับ
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
ชาวนฉลาด 117
การทำโฆษณาที่ดีที่สุด คือ โฆษณาที่ต้องประเมินและ
ปรับปรุงให้ดีขึ้นอยู่เสมอ 118
ถ้าโฆษณาแพงทำอย่างไร..... 119

CHAPTER

14

ถึงเวลาที่จะให้คนอื่นช่วยขายแล้ว
ดูซิว่า Market Place ไหนจะ
เหมาะสมกับสินค้าของเรา121

CHAPTER

15

อำนาจของตัวแทนจำหน่าย....131

CHAPTER

16

เมื่อจ่ายเงินค่าโฆษณา...
จ่ายเท่าไรถึงจะคุ้มค่าสินค้า
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
ลีพัฒนวิทย์.....165

ขั้นตอนการวางแผนโฆษณาบน Google Adwords	167
1. เป้าหมายในการทำโฆษณา	168
2. รายละเอียดสินค้าที่จะทำโฆษณา	168
3. กลุ่มเป้าหมายที่ต้องการมีลักษณะ เป็นอย่างไร.....	169
4. ตัวชี้วัดความสำเร็จในครั้งนี้นคืออะไร.....	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

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

สำหรับตัวผมแล้ว ผมจัดขั้นตอนการเตรียมการขายของออนไลน์ ดังนี้

1

วิเคราะห์ตลาดว่าลูกค้าต้องการอะไรในหมวดหมู่อุตสาหกรรมที่กำลังจะเติบโต
ไปในอนาคต ผมไม่ชอบเรื่องแพชั่น ไม่ชอบเรื่องอุตสาหกรรมที่ต้องมีการแข่งขัน
กันในเรื่องการตัดราคา ไม่ชอบเรื่องการนำเข้าสินค้ามาได้ง่ายเกินไปจนทำให้
เราเกิดคู่แข่งได้ง่าย และที่ไม่ชอบเลยคือ เป็นกลุ่มสินค้าที่สามารถลอกเลียน
แบบของเราได้อย่างง่ายดาย

2

คำนวณเรื่องผลตอบแทนในทุกระดับ ตั้งแต่เรื่องการผลิต การสั่งสินค้า ต้นทุน
ทุกอย่างจนถึงกำไรสุทธิ ซึ่งเน้นเป็นอย่างมากว่ากำไรจะต้องมีขั้นต่ำ ถึงแม้จะ
ขายส่งก็ต้องได้เกิน 1 เท่าตัวขึ้นไป

3

จัดทำเรื่องของรูปถ่ายที่จะต้องให้สวยงามมากๆ ไม่สวยไม่ลง ไม่ดึงดูดไม่ลง
ไม่น่าเชื่อถือไม่ลง ผมทำเรื่องรูปถ่ายจะต้องมีอย่างน้อย 15 Ads ต่อ 1 สินค้า
ขึ้นไป เพราะจะต้องวางแผนเรื่องการทำคอนเทนต์ให้เข้ากับสินค้านั้นๆ ต่อไปอีก