

21นิสัย สู่ความสำเร็จ

ในการทำธุรกิจออนไลน์ด้วย

AI ผ่านคำสั่งเสียง

21 Habits to Build an Online Business
with **AI Voice Commands**

สร้างธุรกิจด้วย “เสียง”

เพียงพูดใส่มือถือ ✓ ขายของ

✓ คัดกลยุทธ์ ✓ วางแผนการตลาด
ครบจบในเล่มเดียว



อ.เคັก ธาริป โซติอัครศุติ

Business Designer ผู้ออกแบบอาชีพและธุรกิจ
ด้วยแนวคิด AI2O CEO & Founder TTC Ecosystem

21 นิสัย สู่ความสำเร็จ ในการทำธุรกิจออนไลน์ด้วย **AI** ผ่านคำสั่งเสียง



อ.เคັก ธราธิป โชติอัศรศรุตติ

21 นิสัยสู่ความสำเร็จในการทำธุรกิจออนไลน์ด้วย AI ผ่านคำสั่งเสียง

อ.เค็ก ธราธิป ไชติอัครศรุตติ

ได้รับการอนุญาตจัดพิมพ์จากเจ้าของลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์
(ฉบับเพิ่มเติม) พ.ศ.2558 ห้ามลอกเลียนส่วนใดส่วนหนึ่งของหนังสือเล่มนี้
มิเช่นนั้นจะถือว่าละเมิดลิขสิทธิ์และมีความผิดทางอาญา

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

อ.เค็ก ธราธิป ไชติอัครศรุตติ.

21 นิสัยสู่ความสำเร็จในการทำธุรกิจออนไลน์ด้วย AI ผ่านคำสั่งเสียง. – กรุงเทพฯ : เช็ก, 2569.
384 หน้า.

1. ปัญหาประดิษฐ์ – การใช้ในการตลาด. I. ชื่อเรื่อง.

658.80028563

ISBN 978-616-609-350-6

ที่ปรึกษากฎหมาย : อนันต์ แยมเกษร น.บ. น.ม. นศ.ม.

บรรณาธิการอำนวยการ : สหวิทย์ เฉลิมชัยวัฒน์

บรรณาธิการบริหาร : วิภาวี เฉลิมชัยวัฒน์

ผู้เขียน : ธราธิป ไชติอัครศรุตติ

บรรณาธิการ : นิศานารถ ไชติมาภรณ์

กองบรรณาธิการ : มาริสา ไกรถาวร
พัทธธีรา เจริญหทัยรัตน์

พิสูจน์อักษร : ภูมาศ ปาณะลักษณะ

ออกแบบปก : Graphic Room

ศิลปกรรม : Graphic Room

จัดพิมพ์โดย :  สำนักพิมพ์ เช็ก

ในเครือบริษัท เพชรประกาย จำกัด

81 อาคารเพชรประกาย ถนนเสรีไทย

แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510

โทรศัพท์ 0 2540 5535 # 103 โทรสาร 0 2540 5568

Homepage : <http://www.phetpraguy.com>

พิมพ์ที่ : บริษัท พี เอ็น เค แอนด์ สกายพรีนตติ้ง จำกัด

5 ซอยมาเจริญ 1 แยก 1 ถนนมาเจริญ

แขวงหนองค้างพลู เขตหนองแขม กรุงเทพฯ 10160

จัดจำหน่ายโดย :  บริษัท อมรินทร์ บুক เซ็นเตอร์ จำกัด

108 หมู่ที่ 2 ถนนบางกวย-จตุรนต์

ตำบลมหาสวัสดิ์ อำเภอบางกรวย นนทบุรี 11130

โทรศัพท์ 0 2423 9999 โทรสาร 0 2449 9500-6

Homepage : <http://www.naiin.com>

ราคา 495 บาท



ทางรอดของมือใหม่

ที่กลัวเทคโนโลยี แต่ไม่รู้จะเริ่มอย่างไร

และทางลัดของมืออาชีพ

ที่อยากได้ผู้ช่วย

ที่ปรึกษาทางธุรกิจส่วนตัวให้แม่นยำ...

เพื่อย้ายกิจการ

เพิ่มยอดขาย และเพิ่มช่องทาง

โดยไม่ต้องเสียเวลานั่งพิมพ์เอง

แค่เปลี่ยน “เสียงพูด” ของคุณ

ให้เป็น “อาวุธ” ผ่านระบบ AI2O

ธุรกิจและชีวิตของคุณก็เปลี่ยนได้...

ตั้งแต่วันนี้

คำนำสำนักพิมพ์

ในโลกธุรกิจที่เปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว เทคโนโลยีปัญญาประดิษฐ์หรือ AI ได้กลายเป็นเครื่องมือสำคัญที่เข้ามามีบทบาทในชีวิตประจำวันและการดำเนินธุรกิจอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้ จากสิ่งที่เคยดูไกลตัว วันนี้ AI ได้กลายเป็น “ตัวช่วย” ที่ทุกคนสามารถเข้าถึงได้ แต่ในขณะเดียวกัน ก็ยังมีผู้คนจำนวนไม่น้อยที่รู้สึกว่าการเริ่มต้นใช้งานนั้นเป็นเรื่องยาก ซับซ้อน และเต็มไปด้วยข้อจำกัด โดยเฉพาะในกลุ่มผู้ประกอบการรายย่อยและผู้ที่กำลังเริ่มต้นสร้างธุรกิจของตนเอง

หนังสือเล่มนี้จึงถือกำเนิดขึ้นในฐานะ “สะพาน” ที่เชื่อมช่องว่างระหว่างเทคโนโลยีอันซับซ้อน กับการใช้งานจริงในชีวิตประจำวันของคนทั่วไป ผู้เขียนได้นำเสนอแนวคิด “AI2O” ซึ่งต่อยอดจากพัฒนาการของการตลาดตั้งแต่ออฟไลน์สู่โลกออนไลน์ และก้าวไปอีกขั้นด้วยการนำ AI มาเป็นหัวใจสำคัญในการขับเคลื่อนธุรกิจ แนวคิดดังกล่าวไม่ได้มุ่งเน้นเพียงการอธิบายเชิงทฤษฎี หากแต่เน้นการประยุกต์ใช้ที่จับต้องได้จริง ผ่านเครื่องมือที่อยู่ใกล้ตัวที่สุดอย่าง “โทรศัพท์มือถือ” และวิธีการที่เรียบง่ายอย่าง “การสั่งงานด้วยเสียง”

จุดเด่นของหนังสือเล่มนี้อยู่ที่การถ่ายทอดองค์ความรู้จากประสบการณ์ตรงของผู้เขียน ซึ่งคร่ำหวอดในแวดวงธุรกิจมายาวนานกว่า 2 ทศวรรษ ผ่านบทบาทที่หลากหลาย ตั้งแต่ผู้ประกอบการ พนักงานขาย ผู้บริหารระดับสูง ไปจนถึงที่ปรึกษาธุรกิจ ประสบการณ์

เหล่านี้ได้ถูกกลั่นกรองออกมาเป็นแนวทางที่เหมาะสมกับบริบทของ
คนไทย โดยเฉพาะผู้ที่มีข้อจำกัดด้านทักษะทางภาษา เทคโนโลยี
หรือทรัพยากรในการเข้าถึงที่ปรึกษามืออาชีพ

อีกหนึ่งความน่าสนใจคือการออกแบบเนื้อหาในรูปแบบของ
“21 นิสัย” ซึ่งช่วยให้ผู้อ่านสามารถเรียนรู้และฝึกฝนได้อย่างเป็น
ขั้นตอน ไม่ใช่เพียงการอ่านเพื่อรับรู้ แต่เป็นการลงมือทำอย่างต่อเนื่อง
จนเกิดเป็นทักษะที่ใช้งานได้จริงในชีวิตประจำวัน แนวทางดังกล่าว
สอดคล้องกับความเชื่อที่ว่า ความรู้เพียงอย่างเดียวไม่อาจนำไปสู่
ความสำเร็จได้ หากปราศจากการนำไปปฏิบัติอย่างจริงจัง

สำนักพิมพ์เชื่อมั่นว่า หนังสือเล่มนี้จะเป็นอีกหนึ่งเครื่องมือ
สำคัญที่ช่วยเปิดโอกาสให้ผู้อ่านสามารถก้าวข้ามข้อจำกัดเดิมๆ และ
ใช้ประโยชน์จากเทคโนโลยี AI ได้อย่างเต็มศักยภาพ ไม่ว่าท่านจะ
เป็นผู้เริ่มต้นที่กำลังมองหาทิศทาง หรือผู้ประกอบการที่ต้องการ
ต่อยอดธุรกิจให้เติบโตอย่างยั่งยืน เนื้อหาในเล่มนี้จะช่วยให้ท่าน
เห็นภาพของการนำ AI มาใช้ได้อย่างชัดเจน เข้าใจง่าย และสามารถ
นำไปประยุกต์ใช้ได้ทันที

ท้ายที่สุดนี้ สำนักพิมพ์หวังเป็นอย่างยิ่งว่า หนังสือเล่มนี้จะไม่เพียงมอบความรู้ แต่ยังเป็นแรงบันดาลใจให้ผู้อ่านกล้าที่จะเริ่มต้น
ลงมือทำ และพัฒนาตนเองอย่างต่อเนื่อง เพื่อก้าวไปสู่เป้าหมายที่
ตั้งไว้ในโลกธุรกิจยุคใหม่ที่ขับเคลื่อนด้วยเทคโนโลยี

บรรณาธิการ

คำนำผู้เขียน

พลิกปัญหาผู้ประกอบการ และผู้เริ่มต้น
จาก “ศูนย์” สู่ “ฮีโร่”
จาก “ไม่มีคนรู้จัก” เป็น “คนสำคัญ”
ด้วยระบบ AI2O และการใช้คำสั่งเสียง

โลกวันนี้ใครไม่เป็น AI ถือว่า “ตกขอบ” ครับ! แต่ผมเข้าใจดีว่าหลายคนยังติดอยู่กับกำแพงความกลัว หากคุณคือคนหนึ่งที่ยากจะเริ่มหารายได้เสริมแต่ทำไม่เป็นสักที อยากเพิ่มยอดขายให้ธุรกิจเดิมแต่ติดทางตัน หรืออยากขยายธุรกิจให้เติบโตแต่รู้สึกว่าการตลาดออนไลน์มันซับซ้อนเกินไป... หนังสือเล่มนี้เขียนขึ้นมาเพื่อเปลี่ยนคุณจาก Zero (ซี-โร่ - ศูนย์) ให้กลายเป็น Hero (ฮี-โร่ - ผู้ชนะ) ในแบบของคุณเอง เหมือนที่ผมเคยพิสูจน์มาแล้วตลอดเส้นทางชีวิตของผม

หนังสือเล่มนี้ ไม่ได้เกิดจากการอ่านตำราแล้วนำมาเขียนต่อ แต่มันกลั่นมาจากประสบการณ์การทำงานจริงตั้งแต่อายุ 20 ปี จนถึงวันนี้ในวัย 49 ปี

กว่า 29 ปีที่ผมคลุกคลีอยู่ในโลกธุรกิจ ตั้งแต่การทำธุรกิจส่วนตัวของครอบครัว พนักงานขาย ก้าวสู่ระดับผู้จัดการ ผู้บริหาร เป็น MD จนถึง CEO และที่ปรึกษาธุรกิจ ผมเดินทางสอน ให้คำปรึกษามาแล้วเกือบทุกจังหวัดทั่วประเทศ ผมเห็นข้อจำกัดของคนไทย

ที่ “**อยากรวย แต่ไปไม่เป็น**” มานับไม่ถ้วน และนั่นคือที่มาของระบบ AI2O (เอ-ไอ-ทู-โอ)

ทำไมต้อง AI2O? ในยุคก่อนเรามีการตลาดแบบ Offline (ออฟ-ไลน์) พอเข้าสู่ยุคไอทีก็พัฒนามาเป็น Online (ออนไลน์) จนเกิดระบบการตลาดที่เรียกว่า O2O (Online to Offline) แต่ปัญหาคือ คนที่ทำได้จริงในยุคนั้นมักจะต้องเป็นนักการตลาดที่มีความเชี่ยวชาญสูง หรือเป็นธุรกิจที่มีโอกาสได้ร่วมงานกับที่ปรึกษาธุรกิจมืออาชีพเท่านั้น ระบบ AI2O ของผมจึงถูกสร้างขึ้นเพื่อเป็น “**ทางเลือก**” และ “**ทางลัด**” ให้กับทุกคน! โดยการนำ AI (Artificial Intelligence) มาทำหน้าที่เป็น “**ผู้ช่วยอัจฉริยะ**” และเป็น “**ที่ปรึกษาเบื้องต้น**” ให้กับคุณ เพื่อให้คุณทำการตลาดได้ทั้งออฟไลน์และออนไลน์ วางแผนธุรกิจโดยใช้ BMC ได้แบบง่ายๆ ด้วยการใช้ Voice Command (วอยซ์ คอมมานด์ - การสั่งงานด้วยเสียง) เพียงแค่คุณพูด...

AI จะกลายเป็นเครื่องมือที่ช่วยให้คุณคิด วางแผน และลงมือทำธุรกิจแทนคุณได้ทันทีผ่านโทรศัพท์มือถือ ถึงแม้คุณจะยังไม่มีโอกาสได้เข้าพบที่ปรึกษาธุรกิจตัวจริงในตอนนีก็ตาม

สารภาพตรงๆ ครับว่า ภาษาอังกฤษไม่ใช่ทางถนัดของผมมาแต่ไหนแต่ไร ในวันที่ผมเริ่มศึกษาเรื่อง AI ผมก็ประสบปัญหาเดียวกับทุกท่าน คือสับสนผิดๆ ถูกๆ และกังวลว่าจะสื่อสารกับเทคโนโลยีระดับโลกได้อย่างไร แต่เพราะข้อจำกัดนี้เอง ที่ทำให้ผมพยายามค้นหา “**ทางลัด**” จนกลายเป็นที่มาของคำอ่านภาษาไทยและคำแปลที่ผมตั้งใจใส่กำกับไว้หลังศัพท์เทคนิคทุกคำในเล่มนี้ เพื่อให้ทุกคน

มีความรู้ความเข้าใจที่เท่าเทียมกัน และใช้คำอ่านนั้นฝึกฝนการ
สั่งงาน AI ด้วยเสียงได้อย่างคล่องแคล่ว

สิ่งที่คุณจะได้รับจากหนังสือเล่มนี้ :

สำหรับมือใหม่ที่ยากดั่งหลัก : คุณจะรู้วิธีเปลี่ยนมือถือ
ให้เป็น **“เครื่องมือผลิตเงิน”** โดยมี AI เป็นที่ปรึกษาอัจฉริยะช่วย
คิดคอนเทนต์ วางแผนสร้างรายได้เสริม และสร้างตัวตนบนออนไลน์
ได้แบบมือโปร โดยไม่ต้องกังวลเรื่องการพิมพ์ หรือทักษะด้านภาษา
ที่เป็นอุปสรรคมาตลอดชีวิต

สำหรับเจ้าของธุรกิจที่ยากเติบโต : เลิกเสียเวลากับการ
ไปนั่ง Copy (คอป-ปี้) คำสั่งสำเร็จรูปจากคนอื่นที่อาจไม่เหมาะกับ
ธุรกิจของคุณ! 21 นิสัยในเล่มนี้จะสอนให้คุณใช้ Voice Command
เพื่อสื่อสารและฝึกฝน AI ของคุณให้กลายเป็น **“เลขาฯ ส่วนตัว”**
ที่เข้าใจ DNA ธุรกิจคุณจริงๆ ยิ่งคุณพูดกับเขาบ่อยๆ คุณจะ
ได้ คำสั่ง (Prompt) ที่คมชัดและแม่นยำที่สุด โดยไม่ต้องเสียเวลานั่ง
พิมพ์เองแม้แต่ตัวเดียว ช่วยให้ประหยัดเวลาไปโฟกัสกับการวาง
กลยุทธ์และการทำกำไรได้อย่างยั่งยืน

ความจริงประการหนึ่งที่ผมอยากบอกคือ คนที่ชอบอ่าน
หนังสือและชอบเรียนรู้ทุกคน **“ไม่ใช่ว่าจะประสบความสำเร็จ”**
แต่ในขณะเดียวกัน **“คนที่ประสบความสำเร็จเกือบทุกคนล้วน
ชอบอ่านหนังสือ”** ความแตกต่างอยู่ตรงที่การ **“นำไปใช้”** ครบ
หนังสือเล่มนี้จึงถูกออกแบบมาให้เป็น **“21 นิสัย”** ไม่ใช่แค่บทเรียน
ทฤษฎี เพื่อให้คุณได้ใช้เสียงสั่งงาน ฝึกฝน และลงมือปฏิบัติจริงใน
ทุกๆ วัน จนกลายเป็นทักษะที่ฝังอยู่ในตัวคุณจริงๆ

สุดท้ายนี้ หลายคนอาจถามผมว่า “อาจารย์รวยหรือยัง ถึงมาสอนคนอื่น?” ผมตอบตรงนื้ออย่างลูกผู้ชายเลยครับว่า ความรวยมหาศาลไม่ได้มาจากโชค ลาภ หรือการอ่านหนังสือเล่มเดียวแล้วเสกเงินได้ทันที เพราะนั่นคือการโกหก สิ่งที่ผมมอบให้คุณในเล่มนี้คือ **“ต้นทุนทางปัญญา”** และ **“เครื่องมือที่ใช้งานได้จริง”** เพื่อให้คุณมีคุณภาพชีวิตที่ดีขึ้นและมียอดขายที่เพิ่มขึ้น ส่วนเป้าหมาย **“ความรวย”** ที่ทุกคนโหยหานั้น มันไม่เคยขึ้นอยู่กับผม แต่มันขึ้นอยู่กับวินัย ความอดทน และการไม่หยุดพัฒนาตัวเองของคุณหลังจากอ่านจบเล่มนี้ หากคุณฝึกทักษะจนคล่องแคล่วและหมั่นอัปเดตตัวเองเสมอ ผมยืนยันว่าหนังสือเล่มนี้จะเป็นฐานรากที่แข็งแกร่งที่สุดให้คุณไปสร้างความมั่งคั่งที่ยั่งยืนได้ด้วยตัวเองครับ

แค่พูด... ธุรกิจก็เปลี่ยน เลิกใช้แรงทำเงิน แต่งใช้ **“เสียง”** และ **“ปัญญา”** นำทางความสำเร็จของคุณตั้งแต่วันนี้ครับ!

อ.เคັก ธราธิป โชติอัครศรuti

**Business Designer ผู้ออกแบบอาชีพและธุรกิจ
ด้วยแนวคิด AI2O CEO & Founder TTC Ecosystem**

สารบัญ

บทนำ Foundation (ฟาวน์-เดชัน : รากฐาน) :	13
พลิกวิกฤตความกลัวสู่ความสำเร็จด้วย AI	

Week 1)))

การวางรากฐานและเครื่องมือทำงาน (Day 1-7)	20
--	----

• Day 1 การตั้งเป้าหมายธุรกิจและการใช้ AI เบื้องต้น	21
• Day 2 การวิเคราะห์จุดแข็งเพื่อออกแบบสินค้าและบริการ	47
• Day 3 วิธีการสั่งงาน AI (Prompt) ให้ทำงานแทนคุณ	61
• Day 4 การสร้างฐานลูกค้าและกลุ่มเป้าหมาย (Tribe)	81
• Day 5 เทคนิคการทำคอนเทนต์ดึงดูดลูกค้า	93
• Day 6 การบริหารจัดการพลังงานและเวลา (Pareto 80/20)	105
• Day 7 สรุปการเตรียมตัวและปรับปรุงรากฐาน	119

Week 2)))

ระบบการขายและกลยุทธ์ทำเงิน (Day 8-14)	132
---------------------------------------	-----

• Day 8 การสร้างความน่าเชื่อถือให้ธุรกิจออนไลน์	133
• Day 9 ทำรูป/Content ให้โดนใจด้วย AI	145
• Day 10 การคำนวณต้นทุน กำไร และการตั้งราคาที่ถูกต้อง	157
• Day 10.1 การตั้งราคาเพื่อขยายธุรกิจ และเทคนิคการรับงานบริการแบบมืออาชีพ	173

- Day 11 เทคนิคการเจรจาและการปิดการขาย 185
- Day 12 การวางระบบดูแลลูกค้าเพื่อการซื้อซ้ำ (Ecosystem) 195
- Day 13 การติดตาม (Follow Up) การปิดการขายอย่างยั่งยืน 205
- Day 14 การวางแผนคอนเทนต์ (Content Plan) 3 ระยะ 215

พาร์ท 3)))

การวางระบบองค์กรและแบรนด์ (Day 15-21) 240

- Day 15 การเปลี่ยนตัวเองจากคนทำงานมาเป็นเจ้าของระบบ 241
- Day 16 โครงสร้างระบบการขายและลำดับขั้นของสินค้า 255
- Day 16.1 ระบบที่ควบคุมได้ เมื่อเจ้าของไม่อยู่ 267
ร้านต้องไม่พัง และยอดขายต้องโต
- Day 17 การสร้าง Social Media และระบบเว็บไซต์ธุรกิจ 281
- Day 18 การออกแบบโปรโมชั่นเพิ่มกำไร (Value-Add) 293
- Day 19 การบริหารจัดการชุมชน ลูกค้า และระบบตัวแทน 305
- Day 20 การสร้างตัวตนเจ้าของแบรนด์ (Personal Brand) 319
- Day 21 บทสรุปแผนธุรกิจ 21 วัน และการขยายผลสู่ 100% 333

บทส่งท้าย ตัวเร่งความเร็วของธุรกิจ 341

ด้วยการโฆษณา (Advertising)

- อนาคตของธุรกิจคุณ เริ่มต้นจากการลงมือทำวันนี้ 345
- 21 กฎทองคำของนักธุรกิจยุค AI
- บทสรุปชีวิต และธุรกิจออนไลน์ 349
- จากความรู้สู่การลงมือทำจริง
- คำคม 21 วัน นิยามสู่ความสำเร็จในการทำธุรกิจบนออนไลน์ 363



สิ่งที่คุณจะได้รับใน 21 วันนี้

- ✓ อ่านวันละ 5 หน้า (เนื้อหาแน่นๆ)
- ✓ ใช้เวลาเพียงวันละ 15-20 นาที
- ✓ Workshop ที่ทำตามได้จริงทุกบท
- ✓ เปลี่ยนมือถือเครื่องเดียวให้กลายเป็นเครื่องจักรผลิตเงิน

ร่วมสร้างมหาบุญแห่งปัญญา

ทุกเล่มที่จำหน่าย **หัก 19 บาท สมทบทุนมหาบุญ**
มอบแด่ 5 กองทุนกุศล เด็กกำพร้า โรงเรียน
โรงพยาบาล คนพิการ และศาสนาทุกศาสนา

บทนำ



Foundation

(ฟาวน์-เด-ชัน : รากฐาน) :

พลิกวิกฤต

ความกลัว

สู่ความสำเร็จ

ด้วย **AI**

สวัสดีครับ ก่อนอื่น... ผมขอแสดงความยินดีด้วยจากใจจริงที่คุณตัดสินใจหยิบหนังสือเล่มนี้ขึ้นมาอ่าน เพราะนั่นแปลว่าคุณคือคนหนึ่งที่ไม่ยอมแพ้ต่อชีวิต และยังเชื่อว่าตัวเอง **“ไปได้ไกลกว่านี้”** ไม่ว่าคุณจะเป็นเกษตรกรที่อยากยกระดับสินค้าของตัวเอง พ่อค้าแม่ค้าที่อยากขยายหน้าร้านสู่โลกออนไลน์ เจ้าของแบรนด์ที่อยากเพิ่มยอดขาย หรือพนักงานประจำและเจ้าของกิจการที่มองหารายได้เสริม

ทุกคนล้วนมีความฝันเหมือนกัน คืออยากมี **ความมั่นคงทางการเงิน การงาน สุขภาพ และชื่อเสียง** เพื่อดูแลคนที่คุณรักให้ดีที่สุด แต่ปัญหาใหญ่ที่ผมพบมาตลอดกว่า 20 ปี คือหลายคน **“อยาก”** แต่ **“ไม่กล้า”** คุณอาจเก่งมากในโลกออฟไลน์ แต่พอพูดถึงคำว่า **“ออนไลน์”** หรือ **“AI”** ร่างกายกลับแข็ง สมอตั้ง มือสั่น บางคนพิมพ์ไม่เป็น บางคนกลัวภาษาอังกฤษ บางคนรู้สึกวุ่นวายในโทรศัพท์มันซับซ้อนเกินไป จนโลกออนไลน์กลายเป็นเรื่องน่ากลัวเหมือน **“เจอมิ”** ทั้งที่ในความเป็นจริง คุณมีของดีอยู่ในมือมากกว่าที่คิด!

นี่คือเหตุผลที่ผมตั้งใจเขียนหนังสือเล่มนี้ขึ้นมา เพื่อช่วยให้คนไทยทุกอาชีพก้าวข้ามกำแพงความกลัวนี้ไปได้ เป้าหมายของผมชัดเจนมาก คือการสร้างพื้นฐานให้คุณ **“สั่งงาน AI ได้”** โดยไม่ต้องเก่งคอมพิวเตอร์แบบเดิมๆ ในยุคนี้ AI (เอ-ไอ) ทำให้ทุกอย่างง่ายขึ้นอย่างเหลือเชื่อ เพราะเราสามารถใช้ Voice Command (วอยซ์คอม-มานด์ : คำสั่งเสียง) พูดคุยกับ AI ได้โดยตรง ถ้าคุณมีเป้าหมายชีวิตที่ชัดและรู้จักตั้งคำถามที่ถูกต้อง โลกออนไลน์จะไม่ใช่ว่าเรื่องยากอีกต่อไป

การเปลี่ยนแปลงชีวิตให้สำเร็จ เกิดจาก 3 เรื่องสำคัญเสมอ

- 1 **Inspiration** (อิน-สไป-เร-ชัน : แรงบันดาลใจ)
คุณลุกขึ้นเปลี่ยน เพราะใคร หรือเพื่ออะไร
- 2 **Knowledge** (นอล-เลจ : ความรู้)
เมื่อคุณเข้าใจ ความกลัวจะค่อยๆ หายไป
- 3 **Crisis** (ไคร-ซิส : วิกฤต)
หรือคุณจะรอให้ชีวิต “หลังชนฝา” แล้วค่อยเริ่มสู้

ผมอยากให้คุณเลือกเปลี่ยนตั้งแต่วันนี้... ไม่ใช่วันที่สายเกินไป
เงินลงทุนเพียงหลักร้อย อาจช่วยให้คุณไม่ต้องเจอปัญหาหนักใน
อนาคต และมันอาจเปลี่ยนชีวิตคุณไปตลอดกาล เพื่อสร้างรายได้
หลักพัน หลักหมื่น หรือหลักแสน ถ้าคุณพร้อมจะเปลี่ยนอาชีพที่
คุณรักให้กลายเป็นชุมทรัพย์บนโลกออนไลน์ ขอให้คุณอ่านต่อไป...
เพราะเรากำลังจะเริ่มต้นไปด้วยกันครับ

คุณไม่ใช่ไม่เก่ง... คุณแค่ยังไม่เข้าใจ “กลไกสมอง” ของ
ตัวเอง ก่อนจะเริ่มนิสัยที่ 1 ผมอยากให้คุณหยุดอ่านประโยคนี้นี้ซ้ำๆ

“ความล้มเหลวที่ผ่านมา
ไม่ใช่เพราะคุณหัวไม่ดี
แต่มันคือปฏิกิริยาปกติของร่างกาย”

จากประสบการณ์กว่า 20 ปี ในฐานะที่ปรึกษา ผู้บริหาร และ
วิทยากร ผมเห็นคนเก่งจำนวนมากไปไม่ถึงฝั่งฝัน ไม่ใช่เพราะเขา
ไม่เข้าใจธุรกิจ แต่เพราะสมองและร่างกายของเขาประท้วง เพื่อให้
คุณก้าวผ่าน 21 วันนี้ไปได้อย่างราบรื่น ผมจะพาคุณไปรู้จักกับ
เครื่องจักรสมองที่ละส่วน เพื่อให้คุณ **“หายกลัว”** และก้าวข้ามมัน
ได้อย่างสง่างามครับ

1

สมองสีเทา (เกรย์ แมตเตอร์ : Gray Matter)

ศูนย์กลางแห่งการเรียนรู้ สมองส่วนนี้เปรียบเสมือน
“หน่วยความจำหลัก” ของเรา ในวัยหนุ่มสาวมันจะสดใหม่และ
เรียนรู้เร็ว แต่เมื่ออายุมากขึ้น ความเครียดและการใช้ชีวิตอาจทำให้
การรับข้อมูลใหม่ดูเป็นเรื่องยากขึ้น สิ่งที่ผมจะสอนคุณไม่ใช่การ
ฝึนใช้สมองหนักๆ แต่คือการ **“จัดระเบียบ”** ให้สมองส่วนนี้
กลับมามีพลังผ่านการพักผ่อน และสมาธิที่ถูกต้องครับ

2

ฮิปโปแคมปัส (ฮิปโป-แคมปัส : Hippocampus)

พื้นที่แห่งความคุ้นเคย สมองส่วนนี้คือ **“คลังเก็บ
ประสบการณ์”** ตลอดชีวิตของคุณ มันทำให้คุณเก่งในสิ่งที่ถนัด
แต่มันก็เป็น **“กำแพงความปลอดภัย”** ที่ไม่อยากจะให้คุณออกจาก
พื้นที่เดิม พอคุณเริ่มเรียน AI ฮิปโปแคมปัสจะพยายามดึงคุณกลับไป
ใช้ชีวิตเดิมๆ นี่แหละครับ เหตุผลที่เราต้องใช้เวลา 21 วันเพื่อค่อยๆ
สร้าง **“ความคุ้นเคยใหม่”** ให้สมองยอมรับสิ่งใหม่ได้อย่างเป็น
ธรรมชาติ

3

อะมิกดาลา (อะ-มิก-ดา-ลา : Amygdala)

องค์กรภัยระแวดระวัง สมองส่วนนี้ควบคุมอารมณ์ เมื่อคุณเจอสิ่งที่ไม่เข้าใจ เช่น ปุ่มที่ซับซ้อน หรือคำศัพท์ใหม่ อะมิกดาลาจะส่งสัญญาณเตือนภัยทันที! ทำให้คุณรู้สึกหงุดหงิด ท้อ หรืออยากวางมือ ความจริงคือไม่ใช่เพราะคุณทำไม่ได้ แต่เพราะ **“องค์กรภัยในหัว”** กำลังพยายามปกป้องคุณจากการเปลี่ยนแปลงครับ

วิชาที่ “เลอค่า” : โอกาสที่เท่าเทียมของคนทุกอาชีพ ผมอยากให้คุณภาคภูมิใจในตัวเองครับ เพราะเนื้อหาที่คุณกำลังอ่านอยู่นี้ ในมหาวิทยาลัยยังไม่มีหลักสูตรสอนแบบนี้อย่างจริงจัง! วันนี้ทุกคนเริ่มจากศูนย์เท่ากัน ไม่ว่าคุณจะเป็นเจ้าของกิจการ พ่อค้า แม่ค้า เกษตรกร หรือพนักงานประจำ คุณยืนอยู่บน **“เส้นสตาร์ตเดียวกัน”** เพราะวิชาการใช้ AI ควบคู่กับการบริหารธุรกิจ คือวิชาใหม่ของโลก และเป็นหนึ่งในวิชาที่ล้ำหน้าที่สุดในยุคนี้

ผมขอให้คุณเตรียมความพร้อม 3 ด้านสำคัญ

1 เข้าใจสมอง (The Biological Brain) : เมื่อเจอเรื่องยากแล้ววังงหรือหงุดหงิด ให้รู้ทันมัน หายใจลึกๆ พักผ่อนให้พอ และอย่าเพิ่งด่าตัวเอง

2 ปรับมโนจิตใจ (The Mindset & Soul) : ฝึกสมาธิวันละ 3-5 นาทีก่อนเริ่มเรียนรู้ในแต่ละวัน

3 เตรียมอุปกรณ์และร่างกาย (The Physical Tools) : เตรียมอุปกรณ์ให้พร้อม และฝึก **“พูดคุยกับ AI”** ผ่านคำสั่งเสียงให้คุ้นเคย

ทำไมคุณควรเชื่อใจผม?

ตลอด 21 วันนี้ ผมจะเดินเคียงข้างคุณ

ด้วย 7 จุดแข็งแห่งประสบการณ์

- 1 ประสบการณ์งานธุรกิจกว่า 20 กว่าปี
- 2 ได้ช วิทยากรออนไลน์อาชีพกว่า 13 ปี
- 3 นักสู้บนโลกออนไลน์และออนไลน์ตัวจริง
- 4 Business Designer นักออกแบบธุรกิจ
- 5 Voice Command ผู้ Prompt Engineer
- 6 จิตวิทยาการเรียนรู้และความเป็นผู้นำ
- 7 หัวใจของ “ผู้ให้” และ “นักบริหาร”

นอกจากความรู้เรื่องธุรกิจและ AI ผมตั้งใจมอบ “ของแถม” ขึ้นหนึ่งให้คุณ คือคำศัพท์ภาษาอังกฤษที่สรุปตัวตนและวิธีคิด พร้อมคำอ่านภาษาไทย เพื่อให้คุณก้าวข้ามกำแพงภาษาได้อย่างง่ายดาย

> Strategic (สตรา-ที-จิก)

มองเกมยาว วางแผนธุรกิจให้ยั่งยืน

> Learner (เลิร์น-เนอร์)

เรียนรู้แล้วค่อยเป็นภาษาชาวบ้าน

> Focus (โฟกัส)

โฟกัสเฉพาะสิ่งที่สร้างรายได้จริง

> Achiever (อะ-ชีฟ-เวอส์)

สอนจากสิ่งที่ทำสำเร็จมาแล้ว

> Individualization

(อิน-ดิ-วิ-ชวล-ไล-เซ-ชัน)

เข้าใจความต่างของแต่ละคน

> Low Maintenance (โลว์ เมน-เอน-เทนเช)

ติดดิน เข้าถึงง่าย เหมือนคุณน้อง

> Solo Builder (โซ-โล บิล-เดอร์)

เริ่มจากศูนย์ เข้าใจหัวอกคนเริ่มต้น

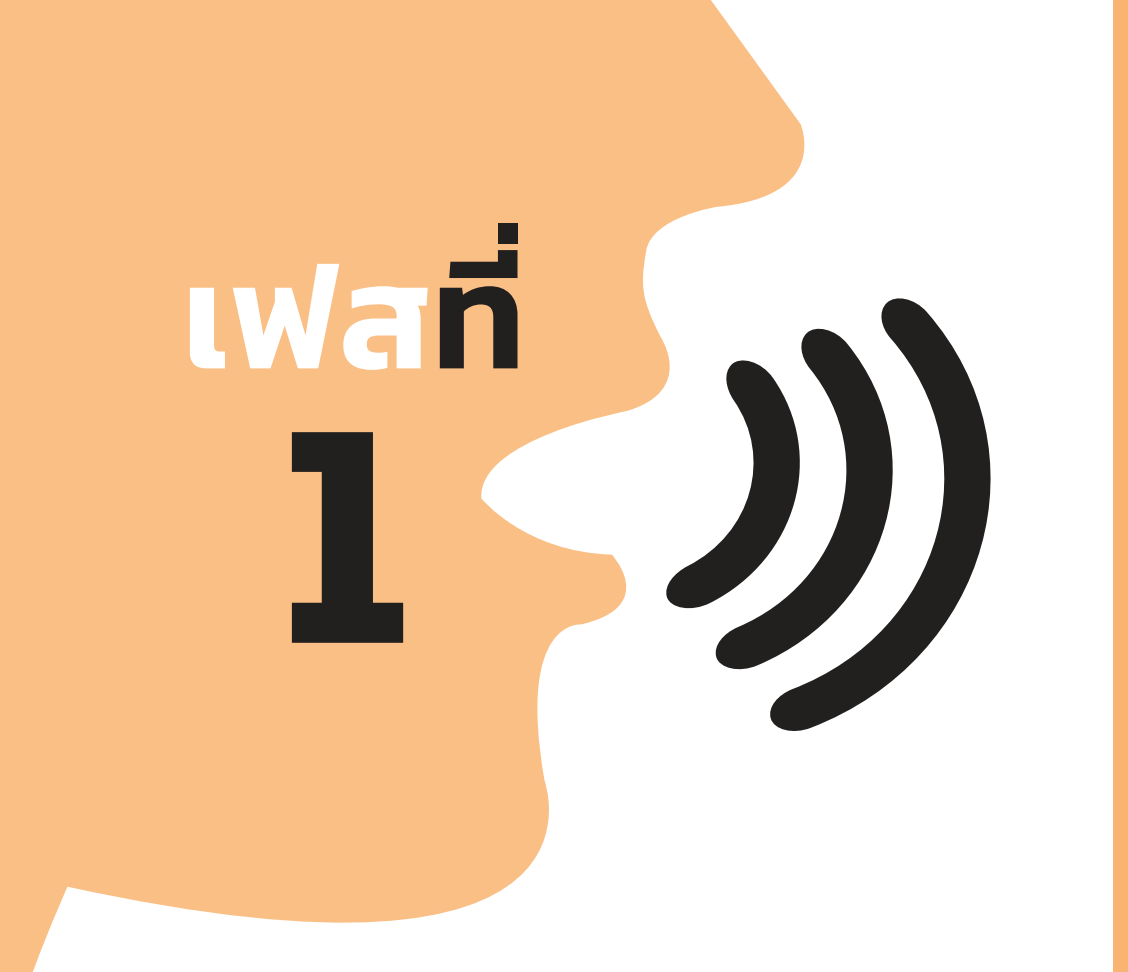
ผมจะใช้ประสบการณ์ทั้งหมดที่มี เป็นลมใต้ปีกพาคุณบิน
ข้ามกำแพงความกลัวนี้ไปพร้อมกัน ถ้าคุณอ่านมาถึงตรงนี้ แปลว่า
คุณพร้อมแล้ว... ลุยกันเลยครับ!

อ.เค็ก ธราริป โซติอัครสรุติ

Business Designer ผู้ออกแบบอาชีพและธุรกิจ

ด้วยแนวคิด AI2O CEO & Founder TTC Ecosystem





เพลงที่

1



**การวางรากฐาน
และเครื่องมือทำงาน
(Day 1-7)**



Day 1

การตั้ง
เป้าหมาย
ธุรกิจ
และการใช้
AI เบื้องต้น

สวัสดีครับ วันนี้คือวันแรกที่ **“เรา”** จะเริ่มต้นวางรากฐานธุรกิจออนไลน์ไปพร้อมๆ กัน ผมอยากให้ทุกท่านลองหยุดพักความวุ่นวายใจ หรือความรีบร้อนที่เคยมีมา แล้วลองมาฟังความจริงข้อนี้ไปพร้อมกับผมครับ หลายคนอยากประสบความสำเร็จ อยากมียอดขายถล่มทลาย หรืออยากเปลี่ยนชีวิตด้วยโลกออนไลน์ภายในข้ามคืน แต่สิ่งที่น่าสนใจและเป็นสาเหตุของความล้มเหลวส่วนใหญ่คือ คนเหล่านั้นไม่เคย **“ตรวจสอบความพร้อมของตัวเอง”** อย่างจริงๆ จังๆ เลยแม้แต่ครั้งเดียวครับ

การที่เราจะเริ่มต้นทำอะไรสักอย่างที่มีมันจะเปลี่ยนชีวิตเราได้จริงๆ นั้น การเริ่มต้นที่ดีที่สุดไม่ใช่การเริ่มจากการทำทุกอย่างให้เยอะเข้าว่า หรือการพยายามเลียนแบบสิ่งที่คนอื่นทำแล้วดูเหมือนจะรวดเร็ว แต่มันคือการเริ่มต้นจากการ **“เตรียมตัวให้ถูกจุด”** และการเตรียมใจให้ถูกทิศทางครับ วันนี้คือ **Day 1** ซึ่งเป็นวันที่สำคัญที่สุดในโครงสร้าง 21 วัน ที่ผมออกแบบมาเพื่อให้พวกเราเติบโตอย่างมั่นคง วันนี้เราจะไม่เร่งเครื่องยนต์ให้ร้อนจนเกินไป และจะยังไม่พูดถึงเทคนิคการโพสต์ หรือการยิงโฆษณาที่ดูหวือหวา แต่วันนี้เราจะมาทำสิ่งที่เรียกว่าการ **“วางฐาน”** ให้ชีวิตและธุรกิจของคุณมั่นคงพอที่จะเดินไปได้ไกลโดยไม่ล้มลงกลางทางเสียก่อน

เป้าหมายของวันนี้ ไม่ได้ต้องการให้คุณรู้สึกเพียงแค่ **“ตื่นเต้น”** ไปกับภาพฝันของกำไรที่สวยหรู ที่เห็นกันทั่วไปบนโซเชียลมีเดีย แต่วันนี้เป้าหมายของผมคือต้องการให้คุณได้ **รู้ตัวเอง รู้ทิศทาง** และกล้าตอบตัวเองให้ได้ตามตรงว่า ณ วินาทีนี้คุณควรจะเดินหน้าต่อหรือคุณควรจะหยุดเพื่อซ่อมแซมรากฐานที่บกร่องก่อนจะก้าวต่อไปอย่างสง่างาม

ถ้าจะเปรียบเทียบการทำธุรกิจเหมือนการสร้างตึกสูงสักตึกหนึ่ง วันนี้คือขั้นตอนของการสำรวจหน้าดิน และปักเสาเข็มครับ ทุกคนทราบดีว่าถ้าเสาเข็มไม่แน่นพอ ต่อให้คุณจ้างสถาปนิกชื่อดังมาออกแบบตึกให้สวยงามเพียงใด สุดท้ายตึกนั้นก็ต้องพังทลายลงมาอยู่ดี วันนี้เราจึงต้องมาสำรวจ **“หน้าตึก”** ของตัวเองให้ชัดเจนที่สุด เพื่อให้การเดินทางในอีก 20 วันที่เหลือ เป็นการเดินที่มั่นคง ทรงพลัง และเป็นรากฐานที่ยั่งยืนที่สุดในชีวิตการทำธุรกิจของคุณ

จำไว้ครับว่า ความพร้อมที่แท้จริง ไม่ใช่การรอให้มีเงินทุน มหาศาล หรือรอให้โชคชะตามาช่วยเพียงอย่างเดียว แต่มันคือการมีรากฐานที่ถูกต้องตั้งแต่วันแรก และกล้าที่จะยอมรับความจริงเกี่ยวกับตัวตนและธุรกิจของคุณเอง วันนี้ผมในฐานะอาจารย์ จะพาพวกเราปักเสาเข็มต้นแรกไปพร้อมกัน

ความพร้อม ด้านความคิด (มายด์-เซต : Mindset)

ก่อนที่จะเราจะขยับตัวไปหยิบจับเครื่องมือ หรือเริ่มต้นวางแผนการขายใดๆ สิ่งที่สำคัญที่สุดและต้องตรวจสอบเป็นอันดับแรกคือสมองและวิธีคิดของเรา ว่ามันพร้อมสำหรับการเป็นเจ้าของธุรกิจจริงๆ หรือยัง

หลายคนพยายามจะวิพากษ์เทคนิคที่แพรวพราว แต่สุดท้ายก็ตกม้าตาย เพราะรากฐานทางความคิดพังทลายลงตั้งแต่วันแรก ดังนั้นก่อนจะเริ่มเรียน ก่อนจะเริ่มขาย หรือก่อนจะเริ่มสร้างรายได้ ผมอยากให้คุณสำรวจข้างในใจตัวเองให้ดีกว่าก่อนครับ

ผมอยากให้คุณทำความเข้าใจความจริงข้อนี้ให้ลึกซึ้งครับว่า **“ธุรกิจไม่ใช่เรื่องของดวง ไม่ใช่เรื่องของโชคชะตา และที่สำคัญที่สุด คือไม่ใช่เรื่องของสูตรลัด”** ที่ใครบางคนพยายามจะบอกคุณว่า ทำวันนี้พรุ่งนี้รวย ธุรกิจที่แท้จริงในมุมมองของผมคือ **“กระบวนการแก้ปัญหาของมนุษย์ด้วยคุณค่า”** ถ้าสิ่งที่คุณทำไม่ได้สร้างคุณค่าอะไรให้ใคร หรือไม่ได้ไปช่วยให้ชีวิตใครดีขึ้นเลย มันก็ไม่ใช่ธุรกิจที่ยั่งยืน และมันจะล้มพับไปในเวลาไม่นาน เพราะแก่นแท้ของมันคือการแลกเปลี่ยนคุณค่าระหว่างผู้ให้และผู้รับ

ถ้าในหัวของคุณยังวนเวียนอยู่กับความคิดที่ว่า **“ผมอยากเรียนเพื่อรวยเร็ว”** หรือเห็นคนอื่นทำอะไรแล้วสำเร็จก็คิดแค่จะ **“ทำตามเขาเพื่อให้ได้ผลลัพธ์เหมือนเขาเป๊ะๆ”** ผมในฐานะอาจารย์ขอร้องให้คุณหยุดอยู่ตรงนี้ก่อน เพราะวิธีคิด (มายด์-เซต : Mindset) แบบนี้จะพาเราไปเจอความเจ็บปวด เสียทั้งเงิน เสียทั้งเวลา และเสียใจมากกว่าความสำเร็จที่คุณวาดฝันไว้เยอะมาก ธุรกิจออนไลน์ไม่ใช่การก๊อปปี้ความสำเร็จของคนอื่นมาใส่ตัวเรา แต่มันคือการสร้างความต่างจากตัวตนที่แท้จริง ประเด็นสำคัญที่เราต้องมานั่งคุยกับตัวเองให้ชัดเจน และย้ำกับใจตัวเองให้มันคงในวันนี้ก่อนจะเดินหน้าต่อคือ

1 คุณพร้อมที่จะเรียนรู้ในระยะยาวหรือไม่?

โลกออนไลน์เปลี่ยนทุกวัน คุณต้องเป็นน้ำที่ไม่เต็มแก้ว พร้อมรับข้อมูลใหม่ๆ ตลอดเวลา

2 คุณพร้อมที่จะฝึกซ้ำ แก้ไข และพัฒนาตัวเองอยู่ตลอดเวลาหรือยัง?

ไม่มีใครทำคลิปรากแล้วดั่งระเบิด หรือโพสต์ครั้งแรกแล้วขายเกลี้ยง ทุกอย่างคือการฝึกฝนจนเกิดความชำนาญ

3 คุณพร้อมที่จะรับฟังความจริงที่อาจเจ็บปวดมากกว่าคำปลอบใจที่ทำให้รู้สึกดีไปวันๆ หรือไม่?

ความจริงคือยาขมที่จะรักษาธุรกิจของคุณให้รอด แต่ยาขมนี้จะออกฤทธิ์ได้ดีที่สุดก็ต่อเมื่อ **Mindset** ของคุณนิ่งและทรงพลังพอ คุณต้องเข้าใจว่าสรีระร่างกายและสมองคือเครื่องจักรผลิตเงินที่แพงที่สุดในโลก ถ้าวันแรกที่เริ่มเรียนรู้คุณมีความเครียดสะสม พักผ่อนไม่เพียงพอ หรือปล่อยให้สมองล้า คุณจะไม่มีวันมีสมาธิสั่งงาน **AI (เอ-ไอ - ปัญญาประดิษฐ์)** ได้อย่างเฉียบคมเลย คุณต้องเริ่มจากการนอนหลับให้สนิทเพื่อให้สมองส่วนหน้าซ่อมแซมตัวเอง และรับประทานอาหารบำรุงประสาทเพื่อเตรียมความพร้อมรับข้อมูลมหาศาลที่จะเปลี่ยนชีวิตคุณไปตลอดกาล

ความพร้อม ด้านทักษะ (สกิล : Skill)

และเครื่องมือ (ทูล : Tool)

ในด้านทักษะ (สกิล : Skill) : “เมื่อความคิดของพวกเราเริ่มนิ่งและมั่นคงแล้ว ลำดับต่อมาที่ผมในฐานะอาจารย์อยากให้พวกเราสำรวจอย่างละเอียดคือ “อาวุธ” ที่พวกเราถืออยู่ในมือครับ ทักษะและเครื่องมือในโลกการตลาดยุคใหม่ ไม่ได้ต้องการความหรูหราหรือต้องจ่ายเงินแพงๆ เพื่อซื้ออุปกรณ์ระดับมืออาชีพ แต่มันต้องการความเข้าใจและการใช้งานที่ถูกที่ถูกเวลาครับ ในด้านทักษะ Skill (สกิล)

ผมอยากบอกความลับที่สำคัญที่สุดให้พวกเราฟังครับ ทักษะที่ทรงพลังที่สุดของคนทำออนไลน์ในยุคนี้ ไม่ใช่การตัดต่อวิดีโอ เทคนิคแพรวพราว หรือการใช้โปรแกรมคอมพิวเตอร์ที่ซับซ้อนจนน่าปวดหัว แต่มันคือทักษะการเข้าใจปัญหาของคน และทักษะการสื่อสารคุณค่าของเราออกไปให้คนอื่นรับรู้ได้อย่างตรงจุด ถ้าพวกเรามีความสามารถในการมองเห็นว่าคนอื่นเขากำลังเดือดร้อนเรื่องอะไร และพวกเราสามารถสื่อสารเพื่อบอกเขาได้ว่าพวกเรามีทางออกที่จะช่วยให้ชีวิตเขาดีขึ้นได้ นั่นแหละครับคือทักษะทำเงินที่ยั่งยืนที่สุดในโลกใบนี้

ถ้าวันนี้พวกเราประเมินตัวเองแล้วบอกว่าไม่มีทักษะนี้เลย ผมขอบอกว่าไม่ต้องกังวลครับ อาจารย์อยากให้พวกเรากล้าหาญที่จะยอมรับความจริงออกมาตรงๆ เพราะในเล่มนี้เราจะมาฝึกฝนทักษะที่จำเป็นจริงๆ เหล่านี้ไปด้วยกันอย่างละเอียด

ในด้านเครื่องมือ Tool (ทูล) : ตรวจสอบอุปกรณ์ทำมาหากินของพวกเราให้พร้อมใช้งาน โทรศัพท์มือถือ **Smartphone (สมาร์ต-โฟน)** เครื่องที่พวกเรากำลังถืออยู่นี้แหละครับ คือหน้าร้านเคลื่อนที่ และสำนักงานที่ทรงพลังที่สุด หน้าทีของพวกเราคือการฝึกใช้เครื่องมือเหล่านี้ให้คล่องมือ เหมือนเป็นส่วนหนึ่งของร่างกาย และที่สำคัญที่สุดคือต้องดูแลดวงตาให้ดี ด้วยการรับประทานอาหารเสริมบำรุงสายตา และพักสายตาเป็นระยะ เพราะพวกเราต้องใช้สายตาจ้องหน้าจอเพื่อคุมอาณาจักรธุรกิจของพวกเราผ่านเครื่องมือชิ้นนี้ และที่ขาดไม่ได้เลยคือ **AI (เอ-ไอ)** ซึ่งจะเป็นผู้ช่วยอัจฉริยะที่จะช่วยเบาร่างพวกเราได้มหาศาลอย่างที่คุณคาดไม่ถึง

แต่จำไว้ให้ขึ้นใจว่า เครื่องมือจะดีแค่ไหนก็ตาม ถ้าคนใช้งานไม่เข้าใจ พื้นฐาน หรือสั่งงานแบบมั่วๆ ผลลัพธ์ที่ได้ก็จะรวนไปหมด ดังนั้น ก่อนจะไปใช้เครื่องมือระดับสูง เราต้องเริ่มฝึกการเป็น “เจ้านาย” ที่ฉลาดในการสั่งงาน AI (เอ-ไอ) ให้เป็นเสียก่อน เพื่อให้มันทำงาน แทนเราได้อย่างแม่นยำและสร้างรายได้ให้พวกเราได้จริงครับ

3 คำถาม ชี้ชะตาธุรกิจ (เพิ่มทิศนำทางก่อนเริ่มลงมือ)

หลังจากที่เราได้ตรวจสอบทั้งวิธีคิด ทักษะ และเครื่องมือกันไปแล้ว ตอนนี้ถึงเวลาที่สำคัญที่สุดในการ “ปักหมุด” ทิศทางธุรกิจของตัวคุณเอง ผมอยากให้คุณใช้สมาธิและตอบคำถาม 3 ข้อนี้ให้ชัดเจนที่สุด เพราะคำตอบจาก 3 ข้อนี้จะเป็นตัวตัดสินว่า ธุรกิจออนไลน์ของคุณจะเติบโตอย่างยั่งยืน หรือจะเป็นเพียงแค่กระแสที่ผ่านมาแล้วก็ดับไปอย่างรวดเร็วเหมือนคนอื่นๆ



คำถามที่ 1

เราจะขาย “สินค้าหรือบริการ” อะไร

ผมอยากให้คุณลองมองข้ามกรอบความเชื่อเดิมๆ ที่ว่าสินค้า

ต้องเป็นสิ่งที่จับต้องได้ หรือต้องใส่กล่องส่งพัสดุเพียงอย่างเดียวครับ ในโลกธุรกิจยุค AI นี้ สินค้าและบริการของคุณมีค่ามากกว่านั้นเยอะ ลองสำรวจ **“หน้าตัก”** ของตัวเองดูว่าคุณมีอะไรอยู่ในตัวบ้าง?

บางคนมีความรู้และประสบการณ์สะสมมานับสิบปี ไม่ว่าจะ เป็นเทคนิคการทำเกษตร วิธีการทำอาหารสูตรโบราณ หรือทักษะ งานช่างที่ไม่มีใครเทียบได้ สิ่งเหล่านี้คือ **“สินค้าทางปัญญา”** ที่มี มูลค่าสูงมาก หรือบางคนอาจจะมีต้นทุนทางกายภาพ เช่น มีที่ดิน มีไร่สวนที่สวยงาม มีผลผลิตทางการเกษตรที่สดใหม่ หรือมีโฮมสเตย์ ที่พร้อมจะมอบประสบการณ์ดีๆ ให้ผู้คน สิ่งสำคัญคือคุณต้องเลือก สิ่งที่คุณมีความเชี่ยวชาญจริงๆ และพร้อมจะอยู่กับมันได้ในระยะยาว ไม่ใช่ทำเพียงเพราะเห็นคนอื่นขายดีแล้วอยากทำตาม



คำถามที่ 2

สิ่งที่เราจะขาย “แก้ปัญหาให้ใคร”

ธุรกิจที่ประสบความสำเร็จ ไม่ได้เกิดจากการบังคับขาย แต่ เกิดจาก **“การมองเห็นปัญหา”** ของผู้อื่น คุณต้องระบุให้ชัดเจน ว่าใครคือ **กลุ่มเป้าหมาย (ทาร์เก็ต กรุ๊ป : Target Group)** ที่แท้จริงของคุณ? เขาคือคนที่กำลังเดือดร้อน คนที่กำลังหาทางออก หรือคนที่กำลังโยนหาคุณค่าที่คุณมีอยู่ในมือ คนกลุ่มนี้แหละครับ คือคนที่จะควักเงินจ่ายให้คุณด้วยความเต็มใจ เพราะคุณเข้าไปช่วย ให้ชีวิตเขาดีขึ้น สะดวกขึ้น หรือมีความสุขมากขึ้น