INFOPRESS

ขายออนไลน์

ทำไมยังไม่รวย (สักที)

สำหรับเพื่อการศึกษาและการวิจัยเท่านั้น

มหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร
ห้องสมุดสาขาเทเวศร์
401015404

ไลน์เดือนละแสนบาทหรือมากกว่านั้น มีจริงแน่ๆ แต่ต้องมีตัวช่วย
ตัวช่วย พร้อมจะเปลี่ยนร้านค้าออนไลน์เล็กๆ ให้มียอดขายที่ยิ่งใหญ่ได้จริง

รชต ธรรมรัตน์

คำนำ

อย่าเพิ่งขายถ้ายังไม่รู้ว่าต้องเจอกับอะไร

จงภูมิใจในร้านขายของออนไลน์เล็กๆ ... ที่ยอดขายยิ่งใหญ่

บทความนี้เขียนเตือนให้กับพ่อค้าแม่ค้าออนไลน์ทุกท่านที่อาจจะเคยถูกใครหลายๆ คนดูถูกว่า...

"ไม่มีงานมีการทำ"

"ไม่ออกจากบ้านบ้างเลยเหรอ"

"ทำไมไม่แต่งตัวดีๆ ออกไปทำงานนอกบ้านบ้าง"

"ขายของอะไรอยู่ที่บ้าน... รายได้จะพอเหรอ"

"ตกงานหรือเปล่า"

"ขายอะไร ทำไมไม่ออกไปไหนเลย"

"เป็นเด็กมีปัญหาหรือเปล่า"

"ขับรถหรูจัง... บ้านสวยจัง... ทำงานอะไร"

"วันๆ ไม่เห็นจะทำอะไรเลย... มีแต่รถส่งของ"

"เด็กอะไรก้มหน้าก้มตา... ดูแต่โทรศัพท์"

"ติดเกมจนเสียคน"

"นี่บ้านหรือร้านเกม... คอมพิวเตอร์เยอะจัง"

"ทำไมพกโทรศัพท์หลายเครื่องจัง"

หรือคำถามโลกแตกอีกมากมาย... หลายคนที่ไม่เคยเข้ามาสัมผัสจะไม่มีทางรู้ได้เลยว่ามีอีกโลกหนึ่งที่คนกลุ่มหนึ่งหาเงินจากฟ้ากันได้โดยใช้แค่อินเทอร์เน็ต

สำหรับเพื่อการศึกษาและการอ้างอิงเท่านั้น

บางครั้งเราไม่ได้ต้องการให้คนมาเข้าใจว่าเราทำอะไร...

ไม่ได้ต้องการอธิบายว่ามันหาเงินได้มากแค่ไหน

บางครั้งแทบไม่ได้อยากเปิดเผยตัวด้วยซ้ำว่า "เราขายอะไร"

และบางครั้งเราก็อยากที่จะตอบกลับไปว่า "รายได้เดือนหนึ่งของเรา... มากกว่าเขาทำงานประจำไป 3 ปี"

แต่บางครั้งเราก็คิดในใจ... ทางใครก็ทางมัน

ผมคิดเสมอว่า "เรามีความรู้ทางการเงินมากแค่ไหน... เราก็จะทำเงินได้มากเท่าความรู้ทางการเงินที่เรามี"

บางครั้งนะครับ... เราเคย "ถูกดูถูก" จากคนรอบข้างว่าการทำธุรกิจส่วนตัวเป็นของตัวเองนั้นจะต้องเปิดร้านให้เป็นกิจจะลักษณะ มีหลักมีแหล่ง ตกแต่งสวยงาม หรือมี Office หรูๆ นั่งทำงาน มีลูกน้องหลายสิบคนคอยช่วยงาน นั่นล่ะธุรกิจส่วนตัวของใครอีกหลายคน

ความคิดนี้ไม่ได้ผิดครับ เพราะว่าเมื่อผ่านการเริ่มต้นจุดหนึ่งไปแล้วแน่นอนว่าเราจะต้องเติบโตไปสู่ถนนแห่งธุรกิจให้ครบวงจรเพื่อรักษาตลาดของเราตลอดไป

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

เราต้องเลือกทางเดินของเรา... และต้องโฟกัสในจุดยืนที่เรามั่นใจว่าความรู้นี้ล่ะจะนำพาเราไปสู่โลกแห่งการดึงเงินจากอินเทอร์เน็ตมาเข้ากระเป๋าเราเพียงแค่ใช้คอมพิวเตอร์เครื่องเดียว

ภูมิใจให้มากๆ ครับว่าคนที่ไม่เข้าใจเราเขาอาจจะยังไม่เข้าใจว่าโลกใบนี้มีเงินให้หาได้อีกเยอะแยะมากมาย แค่เพียงคุณรู้และเข้าใจวิธีการ แม้จะเชี่ยวชาญเพียงแค่ไม่กี่อย่างก็เพียงพอที่จะสร้าง

"ยอดขายที่สวยงาม... ดีกว่านั่งชมความงามอยู่แค่ในออฟฟิศเท่านั้น"

จงภูมิใจเสมอนะครับว่ายอดขายสูงและมีต้นทุนต่ำที่สุด

คือ

"หัวใจที่เข้าใจพฤติกรรมของโลกออนไลน์"

สารบัญ

CHAPTER 01

เริ่มต้น... อย่างไรให้ธุรกิจมันออนไลน์ได้ด้วยตัวของมันเอง..... 19

CHAPTER 02

เข้าใจโลกของการขายของออนไลน์..... 25

ขั้นตอนการเลือกสื่อที่จะใช้ขายของออนไลน์..... 29

CHAPTER 03

หัวใจสำคัญ “สำหรับสินค้าตลาดออนไลน์” 31

“จู่โจม”..... 32

“ตั้งรับ”..... 32

“กระแส”..... 33

สำหรับเพื่อการศึกษาและการใช้งานเท่านั้น

CHAPTER

04

การคัดเลือกสินค้าแบบไหนที่ควรจะอยู่ในโลกออนไลน์ ไม่รู้จะเริ่มต้นอย่างไร 35

ขายอะไรดี 36
ไม่มีไอเดียขายสินค้าเลย 39
กลัวขายแล้วไม่คุ้มทุน 40
ไม่รู้จะขายได้หรือไม่ 41
ไม่รู้ว่าสินค้านั้นจะทำให้รวยได้ไหม 42
รับมาขายหรือผลิตสินค้าเองดี 43
นำเข้ามาจากต่างประเทศดีกว่าไหม 44
ควรเริ่มต้นจากขาย Online หรือ Offline ก่อนดีกว่ากัน 45
เริ่มต้นด้วยการสั่งสินค้าเท่าไรดีที่จะเอามาขาย 46
สินค้ามีขายแล้วในโลกออนไลน์จะไปแข่งอย่างไร 47
กลัวว่าขายแล้วจะโดนตัดราคาจากคู่แข่ง 48
ทำการตลาดไม่เป็น จ้างคนทำดีไหม 49
ถึงจุดไหนที่ควรจ้างคนแพ็คของ เห็นคนอื่นขายดีมากจนต้องจ้างคนแพ็คของ 50
เราจะสร้างแบรนด์ให้สินค้านั้นๆ ดี หรือว่าเปลี่ยนสินค้าขายไปเรื่อยๆ ตามกระแส 51

CHAPTER

05

สูตรหาสินค้ามาขายของออนไลน์ 53

สินค้าราคาขาย 500-1,500 บาท ซื้อง่ายขายคล่อง 54
การตั้งราคาขายให้พึงตระหนักไว้ 3 เรื่อง ดังนี้ 56
ส่งสินค้าให้ได้รับภายใน 1-2 วัน ความรวดเร็วในการจัดส่งสินค้าเป็นสิ่งที่สำคัญที่สุด 58
- กลุ่มลูกค้าที่มีวุฒิภาวะทางอารมณ์ 59
- กลุ่มลูกค้าที่ดันทุรัง 59

ขนาดกล่องไม่เกินมาตรฐานของไปรษณีย์ 60
สินค้า Re-Order ได้มากเท่าไรยิ่งดี 61
- สินค้าขายขาด 61
- สินค้าใช้แล้วหมดไป 61

นำคู่แข่ง 1 ก้าว ใส่นวัตกรรมเข้าไป 63
ต้องการแหล่งผลิต หรือการนำเข้ามายากมาก 65
อยู่เฉยๆ จะต้องขายได้ 67
ฝากเทคนิคสำคัญอีกนิดนะครับ 68
ปิดการขายทางออนไลน์ 69

สำหรับผู้ที่ลงทะเบียนเรียนเท่านั้น

CHAPTER 06

สูตรสำเร็จการตั้งราคาขายอย่างไร ไม่ให้ขาดทุน 71

CHAPTER 07

สินค้านี้เหมาะกับการตลาดช่องทางไหน ทำธุรกิจแบบมีตัวแทนจำหน่าย หรือผลิตและจำหน่ายเอง แบบไหนดีกว่ากัน 75

สินค้ามีตัวแทนจำหน่าย 76
สินค้าผลิตและจำหน่ายเอง 78

CHAPTER 08

องค์ประกอบอะไรทำให้ขายของออนไลน์ได้ 81

1. เนื้อหาดึงดูด คอนเทนต์ต้องมีหลากหลาย เรื่องราวนำเสนอจะต้องไม่ซ้ำ 82
2. โฆษณาต้องถึงกลุ่มเป้าหมาย งบโฆษณาออนไลน์ต้องมี 83
3. Admin ต้องเทพในการตอบลูกค้า และสร้างสรรค์เวลาคุย 84
4. ส่งของต้องเร็ว รีวิวต้องเยอะ รวมอะไรที่มันวุ่นวายเพื่อให้รู้ว่าคนนิยม 85
5. ความน่าเชื่อถือของร้าน Facebook, Facebook Page, Line, Line@, Instagram 86

CHAPTER 09

ระบบการบริหารจัดการออนไลน์ด้วยตัวคนเดียว 89

A กำหนดการลงทุนค่าโฆษณาออนไลน์ 90
B ช่องทางการขาย 3 ช่องทางต่อ 1 คน 91
C ตรงกลุ่มเป้าหมาย 91

สำนักวิทยบริการฯ มหาวิทยาลัยราชภัฏธนบุรี

CHAPTER 10

คู่แข่งที่เยอะขึ้น มันยิ่งทำให้เรารวยและเด่นยิ่งขึ้น 93

จากประสบการณ์ที่ผ่านมาเมื่อผมมีคู่แข่งเกิดขึ้น .. 94
สิ่งที่เราควรแก้ปัญหาคือ 96
1. ทำเซ็คลิสต์ข้อเปรียบเทียบกับคู่แข่งให้เรียบร้อย ให้ลูกค้าตัดสินใจได้เลยว่าเราดีกว่าอย่างไร.... 96
2. เปรียบเทียบให้เห็นว่าราคาถูกกว่าไม่ได้เป็นตัวตัดสินว่าคุณภาพสินค้าหรือบริการจะดีกว่าเสมอไป..... 96
3. ใจกว้างกับลูกค้าเสมอหากอยากไปซื้อกับคู่แข่ง 97
4. กล้าที่จะกดดันคู่แข่งด้วยช่องทางการตลาดที่มากกว่า..... 97
5. กล้าที่จะยื่นข้อเสนอพิเศษให้กับลูกค้าที่มั่นใจสินค้าของเรา 98
6. อย่างสุดท้ายที่ควรทำคือ “กล้าที่จะร่วมมือกับคู่แข่ง” 98

CHAPTER 11

Online เป็นตลาดเพียงแค่ 20% ของเงินในกระเป๋าลูกค้า.....101

CHAPTER 12

แค่ Facebook Page รวยได้ก็เจ๋งได้.....105

CHAPTER 13

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

ขายอะไรดีบน Facebook..... 115
ส่งโฆษณาออกไป..... 116
ชาญฉลาด..... 117
การทำโฆษณาที่ดีที่สุด คือ โฆษณาที่ต้องประเมินและปรับปรุงให้ดีขึ้นอยู่เสมอ 118
ถ้าโฆษณาแพงทำอย่างไร..... 119

สำหรับเพื่อการศึกษาเท่านั้น ห้ามนำไปใช้ในการค้าอย่างเด็ดขาด

CHAPTER 14
ถึงเวลาที่จะให้คนอื่นช่วยขายแล้ว ดูซิว่า Market Place ไหนจะเหมาะสมกับสินค้าของเรา 121

CHAPTER 15
อำนาจของตัวแทนจำหน่าย....131

CHAPTER 16
เมื่อจ่ายเงินค่าโฆษณา... จ่ายเท่าไรถึงจะวัดผลว่าสินค้าคุณขายได้.....137

CHAPTER 17
เมื่อใดที่เราควรจะออกจากโลกของธุรกิจออนไลน์... Exit Online.....143

1. เมื่อธุรกิจดำเนินไปจนสามารถทำกำไรได้และอยู่ตัวเป็นอย่างดี 144
2. คุณได้สร้างแบรนด์ของสินค้าเพื่อหนีตลาดเรื่องการตัดราคาแล้วหรือยัง..... 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
ปัญหาที่คนขายของออนไลน์จะต้องเจอ 149

สำเนาเพื่อการศึกษาเท่านั้น

CHAPTER

19

เมื่อคอร์สสอนรวยเต็มไปหมด... มาดูวิธีเลือกคอร์สให้ คนสอนรวย VS ผู้เรียนนำไปใช้แล้วรวยจริง 159

CHAPTER

20

การใช้ Google Adwords กับตลาดออนไลน์ให้ได้ผลดีที่สุด บทพิเศษ 2 โดย : กิตติพล ลีปิพัฒนวิทย์.....165

ขั้นตอนการวางแผนโฆษณาบน Google Adwords 167
1. เป้าหมายในการทำโฆษณา 168
2. รายละเอียดสินค้าที่จะทำโฆษณา 168
3. กลุ่มเป้าหมายที่ต้องการมีลักษณะเป็นอย่างไร..... 169
4. ตัวชี้วัดความสำเร็จในครั้งนี้คืออะไร..... 169
5. วิเคราะห์คำค้นหาที่จะใช้ 170
6. คำโฆษณาที่จะให้แสดง (Text Ad)..... 174
7. ลงมือทำผ่านระบบ Google Adwords.. 176
8. การปรับปรุงและพัฒนาคุณภาพของโฆษณา..... 180

CHAPTER

21

Retargeting และ Mobile Marketing บทพิเศษ 3 โดย : ดร.เอกสิทธิ์ เทียมแก้ว 183

เทคนิคสำคัญที่ได้จากตัวอย่างนี้..... 186
ทำความเข้าใจกับสถานะของผู้ชมเว็บ..... 187
ข้อพึงระวังสำหรับการใช้โฆษณาแบบ Retargeting..... 191
Mobile Marketing..... 192
สิ่งอื่นๆ ที่ต้อง Optimize สำหรับ Mobile 194

ตัวอย่างเพื่อการศึกษาเท่านั้น ห้ามนำไปใช้อ้างอิงทางการค้า

สามารถยืมและติดตามหนังสือใหม่ได้ที่ ระบบห้องสมุดอัตโนมัติ Walai Autolib

https://lib.rmutp.ac.th/catalog/BibItem.aspx?BibID=b00100775

Multi view View map

ขายออนไลน์ ทำไมไม่รวย (สักที) / รชต ธรรมรัตน์.

Author	รชต ธรรมรัตน์
Published	นนทบุรี : ไอดีซีฯ, 2560
Edition	ครั้งที่พิมพ์ 1
Detail	197 หน้า. : ภาพประกอบ ; 19 ซม.
Subject	การตลาดสำหรับผลิตภัณฑ์(+) การตลาดอินเทอร์เน็ต(+) การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์(+) พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์(+)
ISBN	9786162008146
ประเภทแหล่งที่มา	Book

สำหรับเพื่อการศึกษาและการอ้างอิงเท่านั้น