

ขายของ ทาง อินเทอร์เน็ต อย่างไร ให้รวย



ผู้เขียน : ญัฐดนัย อ่วมชำนาญไพร

นักขายสินค้าออนไลน์ E-Commerce ที่คลุกคลีอยู่กับการขายสินค้า
ทั้งออนไลน์และในตลาดจริงมาแล้วร่วม 10 ปี

บรรณาธิการ : นักรบ พิมพ์ขาว

บรรณาธิการ และเจ้าของผลงาน Best-Seller
อะไรขายดีในอียิปต์ และอะไรขายดีในอินเทอร์เน็ต



ขายช่องทาง
อินเทอร์เน็ต
อย่างไรให้**รวย**





ขายของทางอินเทอร์เน็ตอย่างไรให้รวย

บรรณาธิการ : นักรบ พิมพ์ขาว

ผู้แต่ง : ณัฐดนัย อ่วมขำนาญไพร และทีม Think Beyond Best

บรรณาธิการบริหาร : กรภัทร์ สุทธิคารา

ราคา 149 บาท

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

National Library of Thailand Cataloging in Publication Data

ณัฐดนัย อ่วมขำนาญไพร.

ขายของทางอินเทอร์เน็ตอย่างไรให้รวย.-- นนทบุรี : ริงค์ ปียอนด์, 2556.

176 หน้า.

1. พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์. I. ชื่อเรื่อง.

658.872

ISBN 885-909-930-422-1

ฝ่ายผลิตแห่ง ริงค์ ปียอนด์ บุ๊คส์

ผู้ช่วยบรรณาธิการ : ปุษวรรณ นิมคำ

ศิลปกรรม : Evolution Art และทีม Think Beyond Best พิสูจน์อักษร : ปลายน้า และทีม Think Beyond Best

แผนกตรวจสอบคุณภาพสินค้า : พัฒนา ธรรมนิยาม, ไสระวิน เพียรพิทักษ์

สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 โดยบริษัท ริงค์ ปียอนด์ บุ๊คส์ จำกัด

จัดพิมพ์โดย



บริษัท ริงค์ ปียอนด์ บุ๊คส์ จำกัด

200 หมู่ 4 ชั้น 19 ห้อง 1903A อาคารจัสมินอินเตอร์เนชั่นแนล

ถ.แจ้งวัฒนะ ต.ปากเกร็ด อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120

โทรศัพท์ 0-2962-1081-3 (อัตโนมัติ 10 คู่สาย) โทรสาร 0-2962-1081-3 ต่อ 789

www.thinkbeyondbook.com

จัดจำหน่ายโดย

บริษัท ไอดีซี พรีเมียร์ จำกัด

200 หมู่ 4 ชั้น 19 ห้อง 1901 อาคารจัสมินอินเตอร์เนชั่นแนล

ถ.แจ้งวัฒนะ ต.ปากเกร็ด อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120

โทรศัพท์ 0-2962-1081-3 (อัตโนมัติ 10 คู่สาย) โทรสาร 0-2962-1084

ต้องการสั่งซื้อโปรดติดต่อฝ่ายลูกค้าสัมพันธ์

โทรศัพท์ 0-2962-1081-3 ต่อ 121

หมายเหตุ : ชื่อ ชื่อทางการค้า เครื่องหมาย เครื่องหมายการค้า เครื่องหมายบริการ ลิขสิทธิ์ที่สงวน และทรัพย์สินทางปัญญาอื่นๆ ที่อ้างอิงและปรากฏในหนังสือเล่ม/ฉบับนี้ เป็นสิทธิโดยชอบด้วยกฎหมายของเจ้าของแต่ละราย บริษัท ริงค์ ปียอนด์ บุ๊คส์ จำกัด ("บริษัท") และผู้แต่ง มิได้อ้างหรือมีเจตนาในการอ้างความเป็นเจ้าของ ตัวแทน หรือมีส่วนเกี่ยวข้องกับแต่อย่างใด ทั้งนี้บริษัทและผู้แต่งได้ใช้ความพยายามอย่างเต็มที่ในการตรวจสอบความถูกต้องของเนื้อหาในหนังสือเท่าที่จะทำได้แล้ว แต่บริษัทและผู้แต่งมิได้ยอมรับ หรือรับประกันความถูกต้อง หรือความทันสมัยของข้อมูลต่างๆ ในทุกกรณี ผู้อ่านพึงใช้วิจารณญาณของตนเอง และหากพบข้อผิดพลาดหรือข้อสงสัยประการใด โปรดแจ้งทางบริษัทเพื่อที่บริษัทจะดำเนินการตรวจสอบและแก้ไขตามความเหมาะสมในการตีพิมพ์ รวมทั้งประกาศให้ทราบผ่านสื่อใดๆ ตามสมควร

ขายช่องทาง
อินเทอร์เน็ต
อย่างไรให้**รวย**



บทบรรณาธิการ

จากการศึกษาด้านการตลาด พบว่า ปัญหาของลูกค้าหรือผู้บริโภค คือ โอกาสที่เราจะมองเห็นช่องทางทางธุรกิจ ยิ่งในปัจจุบันด้วยแล้ว สื่อต่างๆ ในสังคมออนไลน์ รวมไปถึง social network มีความก้าวหน้า สะดวก รวดเร็ว เชื่อมต่อสื่อสารกันได้อย่างกว้างไกลไร้ขอบเขต ดังนั้น หากเราฉลาด ในการรู้จักใช้สื่อ บวกกับการมองเห็นช่องทางทางธุรกิจด้วยแล้ว เราย่อมมี โอกาสประสบความสำเร็จทางธุรกิจอย่างแน่นอน

หนังสือ **ขายของทางอินเทอร์เน็ตอย่างไรให้รวย** เล่มนี้ เหมาะสำหรับ ผู้ที่กำลังสนใจการขายของบนสื่อออนไลน์ รวมไปถึงผู้ที่เปิดขายแล้ว แต่ ขาดความรู้ความเข้าใจ และเทคนิควิธีการขายของทางอินเทอร์เน็ต ว่า ทำอย่างไรให้ประสบความสำเร็จ เห็นผลกำไร รวย รวย รวย ได้อย่างที่มี ตัวอย่างให้เห็นกันมากมาย

สื่อต่างๆ ทั้ง Facebook Blog Website อยู่ในมือเราแล้ว ขึ้นอยู่กับว่าเราจะใช้มันอย่างไรให้เกิดประสิทธิผลมากที่สุดในการขายของของเรา อันดับแรกต้องลองนึกดูว่าลูกค้าต้องการอะไร แต่หากคุณยังมองไม่เห็นภาพ ลองอ่านหนังสือเล่มนี้ให้จบ ไม่นานคุณอาจจะพบช่องทางใหม่ทางธุรกิจ ด้วยการสร้างความต้องการใหม่ให้แก่ลูกค้า โดยที่ไม่ต้องถามว่าลูกค้าต้องการอะไร ก็เป็นไปได้

นักรบ พิมพ์ขาว
บรรณาธิการ ชิงค์ บีเยอนด์
realthinkbeyond@gmail.com



คำนำ

ในปัจจุบันการขายสินค้าออนไลน์ถือได้ว่าการเติบโตขึ้นอย่างต่อเนื่อง แต่ถ้าหากย้อนกลับไปเมื่อประมาณ 4-5 ปีที่แล้ว ธุรกิจการค้าขายบนอินเทอร์เน็ตยังไม่บูมเท่าในปัจจุบัน อาจจะเป็นเพราะในสมัยก่อนยังขาดความสะดวกสบายเรื่องเทคโนโลยีและอินเทอร์เน็ต การสื่อสารต่างๆ รวมไปถึงการซื้อสินค้าผ่านอินเทอร์เน็ตยังไม่เป็นที่ยอมรับเท่าที่ควรด้วยสาเหตุต่างๆ แต่พอมาถึงในปัจจุบันนี้ เทคโนโลยีการสื่อสารไร้พรมแดนได้เข้ามาสู่ความประชากรทั่วโลกเป็นอย่างมาก

โดยมีการวิเคราะห์กันมาแล้วว่า ในอนาคตการซื้อขายสินค้าผ่านทาง Tablet และ Mobile Phone จะเพิ่มสูงขึ้นอย่างต่อเนื่อง สาเหตุก็มาจากความสะดวกสบายที่คุณไม่จำเป็นต้องอยู่แต่หน้าจอคอมพิวเตอร์ เพื่อทำการต่างๆ แต่คุณสามารถสั่งสินค้าหรือทำการได้ทุกอย่างทุกเวลาที่อุปกรณ์สื่อสารของคุณเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต จึงทำให้พ่อค้าแม่ค้าส่วนใหญ่ในตอนนี้นหันมาขายสินค้าออนไลน์กันมากยิ่งขึ้น

ผมหวังเป็นอย่างยิ่งว่าหนังสือที่อยู่ในมือของคุณผู้อ่านเล่มนี้ จะทำให้คุณผู้อ่านที่สนใจหันมาขายสินค้าออนไลน์กันมากยิ่งขึ้น เพราะหนังสือเล่มนี้ผมได้เขียนและถ่ายทอดออกมาจากประสบการณ์ตรงที่คลุกคลีอยู่ในวงการ E-Commerce ขายสินค้าออนไลน์มาแล้วร่วม 10 ปี และในหนังสือประกอบไปด้วยเนื้อหาที่อ่านเข้าใจง่าย รวมไปถึงมีรูปภาพประกอบคำอธิบายต่างๆ ไว้อย่างชัดเจน จึงทำให้คุณผู้อ่านเข้าใจในเนื้อหาได้ง่ายยิ่งขึ้น และผมหวังเป็นอย่างยิ่งว่า “คุณผู้อ่านทุกท่านจะประสบความสำเร็จไม่มากก็น้อย ในการเริ่มต้นขายสินค้าออนไลน์อย่างจริงจังและตั้งใจ”

ณัฐดนัย อ่วมชำนาญไพร

และทีม Think Beyond Best

www.facebook.com/nutdanai.pae



บทที่ 1 เตรียมตัวให้พร้อมก่อนเปิดร้านค้าออนไลน์	14
• เตรียมความพร้อมก่อนเป็นนักขายสินค้าออนไลน์	16
• เปิดร้านค้าออนไลน์จะต้องเตรียมอะไรบ้าง	18
• ข้อดีของการเปิดร้านค้าออนไลน์	18
• ขายสินค้าอะไรดี	20
• การแก้ไขปัญหาการหลอกลวงผู้ซื้อ-ผู้ขาย	21
บทที่ 2 เจาะแหล่งสินค้าขายส่งถูกๆ ทั่วโลก	24
• ตัวเลือกสินค้าที่สามารถนำมาขายได้	26
• ประตูนํ้า	30
• สำเพ็ง	32
• ตลาดโรงเกลือ (จังหวัดสระแก้ว)	32
• ตลาดโบ้เบ้	32
• www.taobao.com	33
• สินค้า Handmade	34
• สินค้ามือสอง	35
บทที่ 3 สอนการเปิดร้านค้าออนไลน์กับเว็บไซต์ฟรีต่างๆ	38
• คิดชื่อร้านค้าออนไลน์ของคุณก่อน	40
• สอนการเปิดร้านค้าออนไลน์กับ www.lnwshop.com	41
• สอนการเปิดร้านค้าออนไลน์กับ www.sabuyjaishop.com	52
• สอนการเปิดร้านค้าออนไลน์กับ www.weloveshopping.com	65
• ทางเลือกการเปิดร้านค้าออนไลน์กับที่อื่นๆ ที่ให้บริการในประเทศไทย	75

บทที่ 4 เทคนิคการปรับแต่งร้านค้าออนไลน์แบบมืออาชีพ	78
• ตั้งชื่อ Title ร้านค้าให้โดนใจกลุ่มเป้าหมาย	80
• แสดงความน่าเชื่อถือของร้านค้าแบบ 100%	81
• ใช้สี Background พื้นหลังของเว็บไซต์ให้เหมาะสม	82
• เก็บรายละเอียดต่างๆ บนเว็บไซต์ให้เรียบร้อย	83
บทที่ 5 เทคนิคการขายสินค้าแบบ Dropship	88
• การขายสินค้าแบบ Dropship คืออะไร	89
• รูปแบบการทำงานของการขายสินค้าแบบ Dropship	90
• การหาร้านค้าที่ให้บริการแบบ Dropship	91
• การขายสินค้าแบบรับ Pre Order	92
• ความเสี่ยงสำหรับการสั่งซื้อสินค้า Pre Order	93
บทที่ 6 สอนเทคนิคการถ่ายรูปสินค้าให้สวยและน่าสนใจ	98
• หาอุปกรณ์ประกอบจากแบบเรียบง่าย	100
• ใช้กล้องถ่ายรูปถ่ายสินค้า	101
• ใช้กล้องโทรศัพท์มือถือถ่ายสินค้า	102
• เทคนิคการปรับแต่งรูปภาพสินค้าให้สวยและดูดี	103
• หาฟรีเซนเตอร์ทดลองสินค้า	106
บทที่ 7 108 วิธีการเรียกลูกค้า	110
• ทำร้านค้าออนไลน์ของคุณให้น่าเชื่อถือ	112
• สินค้าดีจริงลูกค้าจะนำไปบอกต่อ	113
• บริการรวดเร็วทันใจ ลูกค้าต้องแม่นยำ	114
• ประกาศขายสินค้าตามเว็บไซต์ต่างๆ	115

• สร้างแบรนด์สินค้าเป็นของตัวเอง	117
• การโปรโมตร้านค้าด้วย Facebook	118
• การโปรโมตร้านค้าด้วย Google Plus	120
• ทำโปรโมชันให้กับร้านค้าเป็นประจำ	121
• แลกเปลี่ยนลิงก์กับเว็บไซต์เพื่อนบ้าน	122
• ศึกษาร้านค้าคู่แข่งอยู่เสมอ	123
• บริการหลังการขายดีเยี่ยม	124
บทที่ 8 สู้ยอดกลยุทธ์การทำ SEO ให้กับร้านค้าออนไลน์	128
• ทำความรู้จักกับ SEO	130
• เทคนิคการหา Keyword ที่น่าสนใจ	133
• เทคนิคการเขียนบทความลงในร้านค้าออนไลน์	136
• เทคนิคการหา Backlinks คุณภาพ	137
• เทคนิคการ Ping ให้กับร้านค้าออนไลน์ของคุณ	139
บทที่ 9 การจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์	146
• ทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์คืออะไร	148
• ทำไมจึงต้องจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์	149
• เอกสารที่คุณต้องเตรียมนำไปจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์	151
• สถานที่ยื่นจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์	155
• ค่าธรรมเนียมการจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์	159
ภาคผนวก	160
• เทคนิคการหีบห่อสินค้าและการจัดส่งสินค้าอย่างไรให้ปลอดภัย 100%	161

• สิ่งของต้องห้าม	166
• อัตราขาดเสียค่าเสียหาย	167
• ตัวอย่างการแพ็กสินค้า	168

FAQ ถาม-ตอบ 170

• หนังสือเล่มนี้เหมาะสำหรับใครบ้าง	171
• ทำเว็บไซต์ไม่เป็น แต่อยากขายสินค้าออนไลน์ได้หรือไม่	171
• เปิดร้านค้าออนไลน์มาได้สักระยะหนึ่งแล้ว แต่ยังขายไม่ได้ควรทำอย่างไร	171
• ไม่เคยมีประสบการณ์การขายสินค้าออนไลน์มาก่อน สามารถทำได้หรือไม่	172
• อนาคตกับการขายสินค้าออนไลน์หรือ E-Commerce จะเป็นอย่างไร	172
• หากมีปัญหาสอบถามต่างๆ จะติดต่อกับนักเขียนได้อย่างไร	172





วันนี้
ฉันจึงนัด
อิงอรมา
ปรึกษา
เรื่องงาน

รู้สึก
กังวลใจ
จังเลย



วันเสาร์ฉันว่าง จะพาเธอไปปรึกษาเรื่อง
งานกับคนที่ทำธุรกิจ เพราะว่าเธอจะมีแนว
ทาง โอเคไหม ☺

ทางนี้จ้า
กรองแก้ว
รถติดไหม

ไม่หรอก แต่
โทษทีนะที่มาขอ
ให้มาเป็นเพื่อน
ในวันเสาร์

ไม่เป็นไร ฉันว่าง
อย่าคิดมากนะ

ทั้งที่วันนี้
วันพักผ่อน

เกี่ยวกับงานที่จะพาไปแนะนำเป็นการทำ
ธุรกิจการค้าออนไลน์ของพี่ต๋อ ฉันเอง
ก็สนใจเหมือนกันละ

ใครอะ

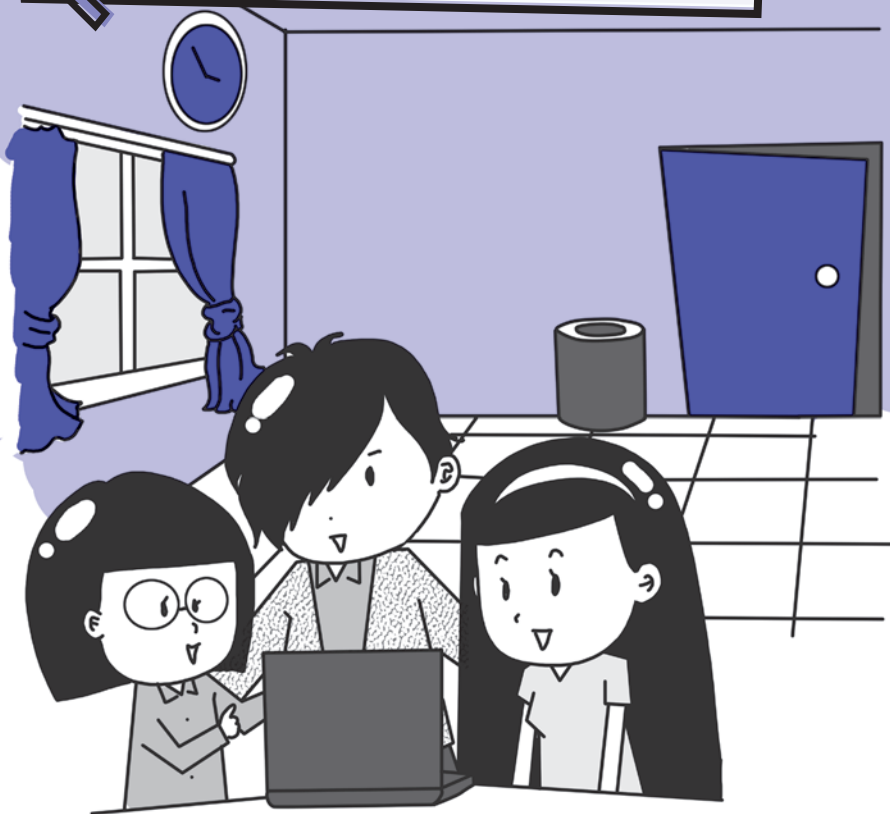
พี่ต๋อเหรอ

ถึงแล้วจ้าบ้านพี่ต๋อ
เขาทำงานที่บ้านตัวเอง ไม่ยอม
ไปไหนเลย ชยันมาก

โห

บทที่ 1

เตรียมตัวให้พร้อมก่อน
เปิดร้านค้าออนไลน์



การเตรียมตัวให้พร้อมก่อนที่จะเปิดร้านค้าขาย
สินค้าออนไลน์สำคัญมาก ยิ่งถ้าหากคุณเป็นมือใหม่ด้วย
แล้ว ควรที่จะต้องเรียนรู้ข้อมูลต่างๆ ก่อนว่า การขายสินค้า
ออนไลน์นั้นต้องมีอะไรบ้าง และขายสินค้าได้อย่างไร ใน
บทที่ 1 นี้ผมจะเกริ่นแบบโดยรวมน่า ก่อนที่คุณคิดจะเปิด
ร้านค้าออนไลน์เพื่อขายสินค้าต่างๆ นั้นต้องมีอะไรบ้าง
และปฏิบัติตัวอย่างไรให้เหมาะสมกับการเป็นนักขาย
มืออาชีพ



เตรียมความพร้อม ก่อนเป็นนักขายสินค้าออนไลน์

ไม่ว่าตอนนี้คุณยังทำงานประจำอยู่หรือไม่ได้ทำงานประจำก็ตาม การขายสินค้าออนไลน์ก็เปรียบเสมือนการหารายได้เสริมอีกทางหนึ่ง ที่ค่อนข้างเป็นตัวเลือกที่ดีในลำดับต้นๆ และได้รับความนิยมเพิ่มขึ้นเรื่อยๆ ทุกปี เนื่องจากการขายสินค้าออนไลน์หรือ E-Commerce ได้เปิดให้บริการและมีผู้เปิดร้านค้าขายสินค้าออนไลน์หลายปีแล้ว หากย้อนกลับไปที่เมื่อ 5-6 ปีก่อน สินค้าออนไลน์ยังไม่ค่อยเป็นที่นิยมแก่ผู้ซื้อมากนัก เพราะเกิดปัญหาทางด้านต่างๆ ที่ยังไม่เอื้ออำนวย เช่น ผู้ที่ต้องการซื้อสินค้าออนไลน์จากเว็บไซต์นั้นไปเจอร้านค้าที่ขายลม หรือสร้างเว็บไซต์ขึ้นมาเพื่อขายหลอก มีแต่รูปสินค้าแต่ไม่มีสินค้าจริง และหลอกให้ลูกค้าชำระค่าสินค้า จึงทำให้การขายสินค้าในช่วงนั้นไม่ค่อยได้รับความนิยมสักเท่าใด

แต่เมื่อวันเวลาผ่านไปในช่วง 2-3 ปีหลังนี้ การค้าขายสินค้าออนไลน์ได้รับความนิยมสูงมากขึ้นเรื่อยๆ เนื่องจากปัจจุบันคุณสามารถตรวจเช็คได้ว่าร้านค้าไหนที่หลอกลวง หรือร้านค้าไหนขายสินค้าจริง โดยดูจาก Feedback ของแต่ละร้านค้าว่าได้จดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์หรือไม่ หรือตรวจดูจากเว็บบอร์ดของเว็บไซต์ว่ามีผู้ร้องเรียนร้านค้านั้นๆ หรือไม่

และในปัจจุบันนี้ไม่ว่าคุณจะเข้าเว็บไซต์สำเร็จรูปรายปีหรือ
สร้างร้านค้าแบบฟรีๆ ก็ได้ หรือขายสินค้าผ่านทาง Social Network
ต่างๆ เช่น Facebook ก็ได้รับความนิยมสูงเช่นเดียวกัน และยังมี
แนวโน้มที่จะขายได้ต่อไปอีกเรื่อยๆ ดังนั้นหากคุณคิดที่จะหันมาลอง
ขายสินค้าออนไลน์ แต่ยังไม่รู้ว่าจะเริ่มต้นอย่างไร ไม่รู้จะขายอะไรดี
ในบทนี้ผมจะปูพื้นฐานให้คุณผู้อ่านทุกท่านได้เตรียมตัวสำหรับการ
ขายสินค้าได้อย่างถูกต้องและเหมาะสมต่อไป



ซื้อขายคล่อง บริการถูกต้องและรวดเร็วทันใจ



เปิดร้านค้าออนไลน์ จะต้องเตรียมอะไรบ้าง

สิ่งที่ผู้ขายทุกคนต้องมีก่อนที่จะเปิดร้านค้าออนไลน์นั้นก็คือ

1. บัญชีธนาคาร เพื่อไว้ให้ลูกค้าชำระเงิน
2. คอมพิวเตอร์หรือโน้ตบุ๊กที่เชื่อมต่ออินเทอร์เน็ต
3. โทรศัพท์มือถือ เพื่อไว้ให้ลูกค้าติดต่อสอบถามข้อมูลต่างๆ

ข้อดีของการเปิดร้านค้าออนไลน์

การเปิดร้านค้าออนไลน์มีข้อดีหลักๆ อยู่ 3 ข้อด้วยกัน คือ

1. ไม่จำเป็นต้องสต็อกสินค้าไว้มากจนเกินไป

เมื่อคุณไปค้นหาซื้อสินค้าเพื่อจะนำมาขายบนร้านค้าออนไลน์ของคุณ คุณต้องมั่นใจว่าแบบสินค้าที่คุณได้เลือกมานั้นสวยโดนใจลูกค้า และสามารถขายออกได้อย่างแน่นอน โดยอาจจะเลือกมาแบบละ 2 สี หรือมากกว่าก็ได้ หากคุณวิเคราะห์แล้วว่าสามารถขายได้จริงๆ

