

ศาสตร์การขายและการเขียนโฆษณา
จากนักการตลาด ระดับตำนาน

ความลับ ของ นักขาย ชั้นเยี่ยม

DAVID OGILVY
JOHN CAPLES
ELMER WHEELER
CLAUDE C. HOPKINS
เรียบเรียงโดย ธงชัย สุทธิพรวรกุล

read it

ความลับของนักขายชั้นเยี่ยม

ผู้เขียน ธงชัย สุทธิพรวรากล
บรรณาธิการ จุฑาทิพย์ สุกาญจนาศระชัย
กองบรรณาธิการ ภาณุมาศ มั่นสประเสริฐ, ธนพร ทิรัญเลิศประเสริฐ
ศิลปกรรม พลิชัฐสิทธิ์กุล จุลละมณฑล, กิตติพัฒน์ สุขศรี

หนังสือเล่มนี้สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ (ฉบับเพิ่มเติม) พ.ศ.2558
Copyright © 2022 ห้ามมิให้นำส่วนหนึ่งส่วนใดหนังสือเล่มนี้เพื่อเป็นการผลิตใหม่ ห้ามทำซ้ำ
ห้ามมิให้ทำการละเมิดลิขสิทธิ์ด้วยการส่งเนื้อหาสาระสำคัญ ทั้งทางอิเล็กทรอนิกส์หรือรูปแบบ
ต่างๆ รวมถึงการถ่ายเอกสาร การทำสำเนา การเก็บข้อมูลในทุกรูปแบบ โดยไม่ได้รับอนุญาต
จากเจ้าของลิขสิทธิ์

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของหอสมุดแห่งชาติ

ธงชัย สุทธิพรวรากล.
ความลับของนักขายชั้นเยี่ยม...-- กรุงเทพฯ : รัตอิท, 2565.
176 หน้า.
1. การขาย. 1. ชื่อเรื่อง.
658.81
ISBN 978-616-93854-2-4

พิมพ์ครั้งที่ 1 กรกฎาคม 2565

จัดทำโดย
สำนักพิมพ์ read it Publishing
ในเครือ ห้างหุ้นส่วนจำกัด รัตอิท พัชลิขซึ่ง
เลขที่ 798 ซอยลาดพร้าว 101 แยก 24
แขวงคลองจั่น เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ 10240
โทรศัพท์ 089-799-6989

จัดจำหน่ายโดย
บริษัท อมรินทร์ บุ๊ค เซ็นเตอร์ จำกัด
เลขที่ 108 หมู่ที่ 2 ถนนบางกรวย-จตุรนต์
ตำบลมหาสวัสดิ์ อำเภอบางกรวย
จังหวัดนนทบุรี 11130
โทรศัพท์ 0 2423 9999
โทรสาร 0 2449 9222, 0 2449 9500 - 6

ดำเนินการผลิตโดย
บริษัท สยามจุลละมณฑล จำกัด
เลขที่ 98/28 หมู่บ้านพฤษภิมาน 5
ถนนเอกอุพัฒนา ตำบลบางคูรัด
อำเภอบางบัวทอง จังหวัดนนทบุรี 11110
โทร.063 451 9359, 061 519 3641,
092 425 5229
www.siamclmt.com
Email: contact@siamclmt.com

ราคา 295 บาท

ศาสตร์การขายและการเขียนโฆษณา
จากนักการตลาด ระดับตำนาน

ความลับ ของ นักขาย ชั้นเยี่ยม

DAVID OGILVY
JOHN CAPLES
ELMER WHEELER
CLAUDE C. HOPKINS

คุณจะได้เรียนรู้ ...

Part 1: การขาย (Selling)

- พูดอย่างไรให้ขายดี: 12
บัญญัติ 5 ประการของวิลเลอร์
- จิตวิทยาในการขาย: 30
ขายตัวเองก่อน ค่อยขายสิ่งอื่น
- สูตรการขายแบบ 100% 45
เมื่อลูกค้ามาที่หน้าร้าน
- แท้จริงแล้ว 59
การตลาด = วิทยาศาสตร์

Part 2: การเขียนขายบนโลกออนไลน์ (Copywriting)

- Copywriting 64
ความรู้ที่ทำให้คุณรวย
- วิธีการเขียนหัวข้อ (Headline) 71
ให้ขายดี
- หัวข้อ ที่พิสูจน์แล้วว่า 79
ขายดีระดับโลก
- สูตรการเขียนหัวข้อ 82
ให้ขายดี จาก David Ogilvy
- Checklist ตรวจสอบว่า 85
เป็นหัวข้อที่ดีหรือไม่
- ตัวอย่างจริงของสุดยอด 88
โพสต์ต์ขาย ทั้งของไทย
และต่างประเทศ



Part 3: ศาสตร์ของการโน้มน้าวเพื่อการขาย

- พฤติกรรมที่ถูกกำหนดไว้ 110
- หลักการเปรียบเทียบ 114
- กฎของการตอบแทน 118
- การยัดมันและคำสัญญา 121
- ข้อพิสูจน์ทางสังคม 125

Bonus Content:

- 50 บทเรียนของนักโฆษณาระดับตำนาน
ที่กลั่นมาจากประสบการณ์ 50 ปี 126
- 12 หนังสือแนะนำอ่านสำหรับนักขาย
นักโฆษณา 175



หนทางสู่อิสรภาพ

4 ปีที่แล้ว ผมตัดสินใจเปิด แฟนเพจ Read-it Thailand หวังแค่เพียงเป็นการทดลองทำงานอดิเรก นอกเหนือจากการเป็นพนักงานเงินเดือนเท่านั้น

ผมใช้เวลาวันเสาร์ - อาทิตย์ทำ Content เช่น การรีวิวหนังสือรวม 10 หนังสือดี หรือแม้กระทั่งพาไปร้านกาแฟที่เหมาะสมกับการอ่านหนังสือ!

เวลาผ่านไป ปีกว่าๆ Read-it Thailand มีผู้ติดตามกว่า 100,000 คน

อาจเป็นเรื่องน่ายินดีที่มีคนสนใจเพจของเราขนาดนั้น แต่หากมองในมุมรายได้ ผมล้มเหลวอย่างสิ้นเชิง

“ทำเพจแล้วไม่ได้เงิน เดียวสุดท้ายก็เลิกไปเองแหละ”

พี่ที่ออฟฟิศของผมคนหนึ่งเดือนสติผม

“พี่จะมาดูถูกความฝัน ความตั้งใจของผมได้ไง!”

ประโยคนี้ผมได้แต่คิดในใจ

ผ่านไปไม่นาน ความต้องการที่แท้จริงก็ระเบิดออกมา

ใช่ครับ

“ผมอยากได้เงินจากการทำเพจ”

เสียงในหัวมันเรียกร้องหา **“ค่าชดเชย”** ที่ใช้ร่างกายและแรงใจ

มาตลอดหลายปี

นั่นคือจุดเริ่มต้นของการขายหนังสือของผมในเวลาต่อมาครับ

สิ่งที่ผมทำเป็นอันดับแรก (สไตล์นอนหนังสือ) คือ หาหนังสือที่เกี่ยวข้องกับการขาย การเขียนโพสต์เพื่อขาย มาอ่านรัวๆ

ผมเรียนรู้จากอาจารย์หลายท่าน จึงขอขอบคุณไว้ ณ ที่นี้ครับ

- ครูชัย M.I.B. – ช่วยเปิดโลกการทำตลาดออนไลน์ ที่สำคัญเรียนสนุกมากๆ ครับ
- หนังสือจากสำนักพิมพ์ Ohmpiang – เนื้อหาดีมากครับ ดิฉันต้องไปหาภาษาอังกฤษมาอ่านเพิ่ม
- อาจารย์หย่าง – สอนเขียนโพสต์เพื่อขายและสอนให้ผมรู้ว่าชื่ออาจารย์อ่านว่า “อย่าง” นะครับ
- หนังสือภาษาอังกฤษอื่นๆ – ผมใส่หนังสือมาอ่านไว้ท้ายเล่มแล้วครับ

หนังสือที่คุณกำลังอ่านนี้เป็นผลึกความคิดและสรุปจดการบ้านที่คัดเฉพาะวิธีปฏิบัติที่ได้ผลจริงมารวมไว้ในที่เดียวกัน

ผมพูดได้เต็มปากว่า **“เคล็ดลับของนักขายชั้นเซียน”** คือ Key Success สำคัญในธุรกิจของผมเลยครับ

มันเปลี่ยนชีวิตผมจากมนุษย์เงินเดือนธรรมดาๆ ให้กลายเป็นคนที่มีชีวิตอิสระและมั่นคงทางการเงินครับ

ขอให้ทุกคนเป็นนักขายที่ดีครับ

ธงชัย สุทธิพรวรากล

Part 1:

การขาย (Selling)

พูดอย่างไรให้ขายดี: ทัศนคติ 5 ประการของวิลเลอร์

คำพูดแห่งการขายของวิลเลอร์

เอลเมอร์ วิลเลอร์ (Elmer Wheeler) เป็นนักเขียนโฆษณาในหนังสือพิมพ์ วันหนึ่งเขาคุยกับเจ้าของร้านแห่งหนึ่งถึงเรื่องที่ถูกค้าเห็น Ad โฆษณาแม่ ลูกค้าแวะมาที่ร้านแล้วก็จริง แต่กลับมาเพียงเพื่อชมสินค้าเท่านั้น เปรียบเสมือนลูกค้าคนนั้นเป็น “นักดู”

วิลเลอร์แปลกใจที่ Ad โฆษณาของเขาไม่ก่อให้เกิด “การขาย” ใดๆ ที่ เขาทำหน้าที่ดึงดูดลูกค้าให้มาที่ร้านค้าแล้ว

แต่เหตุใดร้านค้านั้นกลับมีพลังการซื้อน้อยมาก

วิลเลอร์จึงทำการทดลองให้เพื่อนนักข่าว 20 คน ไปซื้อของที่ร้านค้าแห่งหนึ่ง โดยมอบเงินให้คนละ 600 บาท โดยมีกฎว่าให้ซื้อของกลับมาให้ได้ อย่างน้อย 1 ตัว

ผลปรากฏว่า มีเพียง 5 จาก 20 คนเท่านั้นที่ได้ซื้อกลับมา จากการ สอบถามผู้เข้าร่วมการทดลอง พบว่าพนักงานในร้านเสียไม่ได้มี ความตั้งใจที่จะขายเลยแม้แต่หน่อย

วิลเลอร์สรุปได้ว่า...

“การค้านั้น จะดำเนินไปได้อย่างสมบูรณ์ก็ด้วยความสามารถของ บุคคลที่เป็น...พนักงานขาย”

หลังจากนั้น วิลเลอร์จึงลาออกจากการทำหนังสือพิมพ์และมาเป็นผู้คิดค้น รวบรวมคำพูดที่สร้างประสิทธิภาพในการขาย ซึ่งต่อมาถูกขนานนามว่า...

“คำพูดแห่ง
การขายของ
วิลเลอร์”

