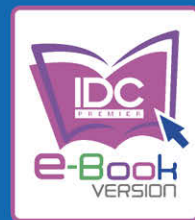


สูตรสำเร็จ รวยง่าย ร้านค้าออนไลน์



ตอบทุกโจทย์ ไขทุกปัญหาหัวใจร้านค้าออนไลน์ ทำอย่างไรขายอย่างไรถึงรวย
การวางแผน กลยุทธ์ดำเนินการ การตลาดสำหรับตลาดออนไลน์
สารพัดเทคนิคค้าขาย ฯลฯ เป็นยิ่งกว่าคู่มือเปิดร้านค้าออนไลน์
พนาลี กุลยานนท์

M-MONEY
make more money

คู่มือ **S** สำเร็จ ช่วยขาย ร้านค้าออนไลน์

M-MONEY
make more money

สูตรสำเร็จ รวยง่าย ร้านค้าออนไลน์

ผู้แต่ง : พนาลี กุลยานนท์ panalee_22@hotmail.com

บรรณาธิการ : ชนะ เทศทอง chana_t@idcpremier.com

ราคา : 180 บาท

กราฟิกดีไซน์ : วสันต์ พึ่งพูลผล

ออกแบบจัดรูปเล่ม : กรศิริ ทองเล็ก

พิสูจน์อักษร : ชัชพล จรกลั่น

ประสานงานการผลิต : สุภัตรา อาจปรุ, โสระวิน เพียรพิทักษ์

ข้อมูลทางบรรณานุกรม : พนาลี กุลยานนท์

สูตรสำเร็จ รวยง่าย ร้านค้าออนไลน์. นนทบุรี : โอติซีฯ, 2556

190 หน้า

ISBN : 978-616-200-433-9

พิมพ์ครั้งที่ 1 : เมษายน 2556

สร้างสรรค์ผลงานโดย : M-Money

จัดพิมพ์และจัดจำหน่ายโดย : บริษัท โอติซี พรีเมียร์ จำกัด

200 หมู่ 4 ชั้น 19 ห้อง 1901 อาคารจัสมินอินเตอร์เนชั่นแนลทาวเวอร์

ถ. แจ้งวัฒนะ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120

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

สมาชิกสัมพันธ์

โทรศัพท์ : 0-2962-1081 ต่อ 601 โทรสาร : 0-2962-1084

สำหรับร้านค้าและตัวแทนจำหน่าย

โทรศัพท์ : 0-2962-1081-3 ต่อ 112-114 โทรสาร : 0-2962-1084

Facebook เป็นเครื่องหมายการค้าของบริษัท Facebook Inc และเครื่องหมายอื่นๆ ที่อ้างถึงเป็นของบริษัทนั้นๆ

สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537 โดยบริษัท โอติซี พรีเมียร์ จำกัด ห้ามลอกเลียนไม่ว่าส่วนใดส่วนหนึ่งของหนังสือเล่มนี้ ไม่ว่าในรูปแบบใดๆ นอกจากจะได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษรจากผู้จัดพิมพ์เท่านั้น
บริษัท โอติซี พรีเมียร์ จำกัด จัดตั้งขึ้นเพื่อเผยแพร่ความรู้เทคโนโลยีสารสนเทศทั้งในระดับพื้นฐานและ ระดับสูง เรายินดีรับงานเขียนของนักวิชาการและนักเขียนทุกท่าน โดยเฉพาะงานที่เกี่ยวข้องกับสารสนเทศ ท่านผู้สนใจกรุณาติดต่อผ่านทางอีเมลที่ editor@infopress.co.th หรือทางโทรศัพท์หมายเลข 0-2962-1081 (อัตโนมัติ 10 คู่สาย) โทรสาร 0-2962-1084

บทบรรณาธิการ

หากพูดถึงเรื่องของการเปิดร้านค้าออนไลน์นั้น ปัจจุบันมีเครื่องมือมากมายหลายอย่าง ทั้งการสร้างเว็บไซต์ส่วนตัวขึ้นมาเอง การใช้งานบริการร้านค้าออนไลน์สำเร็จรูปที่มีให้เลือกอยู่มากมาย การประยุกต์เว็บล็อกเว็บไซต์เครือข่ายออนไลน์ทั้งหลาย เป็นเครื่องมือที่สามารถทำให้เรามีร้านค้าออนไลน์ได้โดยง่าย ที่สำคัญใช้เงินลงทุนที่น้อยมาก จึงเป็นเหตุผลทำให้มีร้านค้าออนไลน์เปิดใหม่มากมาย

หลายร้านก็ประสบความสำเร็จ จากที่อยู่บนโลกออนไลน์สามารถขยายมาเปิดหน้าร้านได้จริงๆ หลายร้านก็สร้างรายได้จนสามารถลาออกจากงานประจำมาขายของออนไลน์เพียงอย่างเดียวได้ แต่หลายร้านก็ไม่ประสบความสำเร็จ ล้มเลิกไป ส่วนหนึ่งผมมองว่าเรายังไม่มีหนังสือที่เป็นเหมือนคู่มือสำหรับการเปิดร้านค้าออนไลน์ เรามุ่งเน้นไปที่เครื่องมือต่างๆ ที่สร้างร้านค้าออนไลน์ขึ้นมาได้ แต่ไม่มีหนังสือที่เป็นแนวคิดในการสร้างร้านค้าออนไลน์ ทั้งเรื่องการวางแผน ความเหมาะสม การตลาด ทุกเรื่องเป็นเรื่องจำเป็นทั้งนั้นที่จะช่วยให้ร้านค้าออนไลน์ประสบความสำเร็จ

ผมเชื่อว่าหนังสือเล่มนี้มีคำตอบ มีเคล็ดลับ ในการเปิดร้านออนไลน์อย่างมากมาย สามารถไขข้อข้องใจได้อย่างแน่นอน แม้ว่าท่านผู้อ่านจะเป็นคนที่คิดจะเปิดร้านหรือเปิดร้านออนไลน์ไปแล้วก็สามารถนำไปต่อยอดของร้านค้าออนไลน์ได้ แนะนำเลยครับ หากคิดจะเปิดร้านออนไลน์ หนังสือเล่มนี้เป็นอีกเล่มที่ช่วยท่านได้แน่นอน

คำนำ

ในการทำงานที่ได้รับเงินเดือนจาก “งานประจำ” อาจไม่พอสำหรับชีวิตความเป็นอยู่ และคิดว่าหลายคนคงไม่อยากจะ “มนุษย์เงินเดือน” ไปตลอดชีวิต การทำธุรกิจอะไรสักอย่างสามารถแก้ปัญหาเหล่านั้นได้ แต่ติดตรงที่ว่า การทำธุรกิจนั้นมีการลงทุนที่ค่อนข้างสูงมาก จึงเป็นปัญหาที่ทำให้หลายคนไม่สามารถเริ่มต้น

แต่ในยุคปัจจุบันที่ “เทคโนโลยี” เข้ามามีบทบาทกับมนุษย์มากขึ้น การเป็น “เจ้าของธุรกิจ” จึงไม่ใช่เรื่องยากอีกต่อไป ไม่จำเป็นต้องลงทุนสูง ไม่ต้องมีหน้าร้าน ไม่ต้องกังวลว่าถ้าไม่เปิดร้านแล้วจะขาดรายได้ เมื่อเรานำความทันสมัยของเทคโนโลยีมาใช้ในทางที่ถูกต้องและเป็นประโยชน์ การเป็นเจ้าของธุรกิจจึงทำได้ง่ายเพียงแค่คลิกเดียว นั่นก็คือการ เปิด “ร้านค้าออนไลน์” นั่นเอง

ซึ่งการเปิดร้านออนไลน์นั้น เราสามารถทำควบคู่ไปกับงานประจำเพื่อเป็นรายได้เสริมก็ได้ หรือจะเปิดร้านออนไลน์เพียงอย่างเดียวก็มีคนประสบความสำเร็จมาแล้วมากมาย ทุกอย่างไม่ใช่เรื่องยาก ถ้าหากมีการเรียนรู้และมุ่งสู่เป้าหมายได้อย่างถูกต้อง

การทำงานทุกอย่างล้วนแล้วแต่มีปัญหาและอุปสรรคด้วยกันทั้งนั้น หลายคนที่ไม่ประสบความสำเร็จหรือประสบความสำเร็จช้าในการเปิดร้านค้าออนไลน์ ไม่ใช่เพราะว่าไม่เก่งหรือไม่มีความสามารถ แต่อาจเป็นเพราะเขาเหล่านั้นเรียนรู้ด้วยตัวเองและอาจแก้ปัญหาได้ไม่ตรงจุด เนื่องจากความไม่มีประสบการณ์

หนังสือเล่มนี้จึงเป็นการไขข้อข้องใจและแนะแนวทางการแก้ไขปัญหาของการเปิดร้านค้าออนไลน์ ตั้งแต่การเริ่มต้นตัดสินใจเปิดร้านจนกระทั่งถึงการขยายกิจการให้ประสบความสำเร็จ

โดยเป็นการรวบรวมปัญหาและแนวทางแก้ไขจากพ่อค้าแม่ค้าออนไลน์ตัวจริงที่ทำธุรกิจตั้งแต่ว่ายังไม่รู้ว่าจะทำดีหรือไม่ จนกระทั่งมีร้านค้าใหญ่โต ลูกค้านักมากมายเป็นที่รู้จักในวงกว้างและได้รับความนิยมจากคนทั่วไป

สุดท้ายนี้ ผู้เขียนหวังว่า หนังสือที่เกิดจาก “ประสบการณ์ตรง” ของทั้งผู้เขียนเองและพ่อค้าแม่ค้าออนไลน์ที่ประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจ คงจะเป็นประโยชน์และช่วยไขปัญหาให้กับท่านผู้อ่าน จนเกิดเป็นรายได้และประสบความสำเร็จในการทำธุรกิจร้านค้าออนไลน์ในที่สุด หากมีข้อผิดพลาดประการใด น้อมขออภัยมา ณ ที่นี้ด้วยค่ะ

พนาลี กุลยานนท์

คำนิยาม

สารภาพตามตรงว่า...

มีหลายครั้งในชีวิตที่ผมคิดจะเป็นพ่อค้าออนไลน์

โดยส่วนตัว...ผมเชื่อว่าเหตุผลที่ผมไม่ได้เริ่มทำมัน

เป็นเหตุผลเดียวกับที่หลายคนยังไม่ได้เริ่มต้นเช่นเดียวกัน

.....

แน่นอนว่า “ปัญหา...เจอง่ายกว่าทางแก้ปัญหา”

บางคน (รวมทั้งผม) เจอตั้งแต่ยังไม่ได้ลงมือด้วยซ้ำ

ขายอะไร?...ขายยังงัย?...ต้องทำเว็บไหม?...เก็บสตางค์อย่างไร?

ฯลฯ

แค่นี้ก็ท้อ...

ขอลาไปนั่งเล่นเฟซบุ๊ก เล่นเกมส์ออนไลน์ไปอย่างเดิมดีกว่า

.....

“ภูเขาลูกใหญ่แค่ไหน...ก็เริ่มต้นย้ายที่หินก้อนเล็กๆ”

เออละ...ถ้ามันดูยุ่งยากวุ่นวายนัก

ลืมคำถามที่ซี้เกียจอหาคำตอบทั้งหมดนั้นซะ

แล้วกลับไปสู่ต้นตอของปัญหา...ที่เป็นเสมือนหินก้อนเล็กๆ นั้น

“อยากขายของออนไลน์...จะเริ่มต้นยังงัยดี?”

หนังสือเล่มนี้...

จะจูงมือคุณเดินไปตั้งแต่นาทีที่คุณมองเห็นเลื้อยตัวที่ไม่ได้ใส่ในตู้เสื้อผ้า

พาคุณไปจนถึงนาทีที่เงินค่าเลื้อยมาอยู่ในกระเป๋าคุณอย่างเรียบร้อย

ถึงตรงนี้...ถ้าคุณยังไม่รู้ว่า

“อยากขายของออนไลน์...จะเริ่มต้นยังงัยดี?”

ผมคงต้องกระซิบข้างหูคุณว่า

“เริ่มต้นจากหน้าต่อไปของหนังสือเล่มนี้เลยครับ”

สุทธิพงษ์ สมบัติจินดา

นักแต่งเพลง และโปรดิวเซอร์ บริษัท อาร์เอส จำกัด (มหาชน)

หากคุณก็เป็นคนหนึ่งที่กำลังมองหา “คำแนะนำ” ดีๆ เพื่อประกอบธุรกิจส่วนตัว
หลายๆ คนคงเคยเดินหาหนังสือเกี่ยวกับการ “แนะนำการเริ่มต้นธุรกิจของตัวเอง”
และเชื่อว่าคงเคยได้เปิดอ่าน จนขยาดกับความซับซ้อนของหลัก “การตลาด” ในนั้น
จนไม่อยากที่จะอ่านต่อ...

แน่นอนว่า สิ่งที่คุณจะพบในหนังสือเหล่านั้น คือ “หลักการตลาด” ง่ายๆ
ที่ทุกเล่มแทบจะเขียนไว้ไม่ต่างกันว่า “กลยุทธ์การตลาด 3 ข้อ”
ที่คุณจะต้องมีและเข้าใจ เพื่อพิชิตความสำเร็จให้ธุรกิจของคุณ
คือ “ทำเล ทำเล และทำเล”

และคงไม่มีใครปฏิเสธว่า “ทำเลดีดี” มักมีราคาแพง หรือไม่ก็ต้องมีคนแย่งชิงตัดหน้าเราไปเสียก่อน
ทำให้หลายท่านจำต้องยอมเปิดร้านใน “ทำเล” ที่ไม่ได้ตั้งใจเอาไว้
และไม่ประสบความสำเร็จเท่าที่ควร

แต่สิ่งที่คุณจะพบจาก “หนังสือ” ที่คุณถืออยู่นี้
คือวิธีง่ายๆ ในการสร้าง “ทำเล” ที่ดีที่สุดในการประกอบธุรกิจส่วนตัว
“ทำเล” ที่คุณกำหนดเองได้ และปรับเปลี่ยนมันเป็น “มูลค่า” ได้อย่างไม่มีขีดจำกัด
บนโลกของ Social Network ที่ถือว่าฉับไว และมีประสิทธิภาพมากที่สุดในการตลาดยุคนี้
บน “ทำเลออนไลน์” ที่ไม่มีพรมแดน ที่ไม่มีขอบเขตของ “โอกาส” ที่ใครๆ ก็คว้าได้
ลองสร้างธุรกิจของคุณเอง ด้วยปลายนิ้วของคุณเอง

โดยเริ่มจากการสร้าง “ทำเล” ใน “สูตรสำเร็จ รวยง่าย ร้านค้าออนไลน์” ดูลิครับ

หมอ้อม อีรวัด อารีกิจ

กรรมการบริหาร @ พราวคลินิกเวชกรรม

เชื่อได้เลยว่ายุคที่อินเทอร์เน็ตเป็นส่วนหนึ่งในชีวิตอย่างตอนนี้ หลายคนคงเคยมีประสบการณ์ช้อปปิ้งผ่านร้านค้าออนไลน์กันบ้างแล้ว และมีอีกหลายคนเช่นกันที่คิดอยากจะลองทำธุรกิจเล็กๆ ง่ายๆ อย่าง การเปิดร้านค้าออนไลน์ แต่ก็สนใจไม่รู้จะเริ่มต้นจากตรงไหนหรือจะขายอะไรดี

หนังสือ “สูตรสำเร็จ รวยง่าย ร้านค้าออนไลน์” โดย คุณพนาลี กุลยานนท์ เล่มนี้จะช่วยตอบคำถามที่เกิดขึ้นในใจของหลายคนได้อย่างครอบคลุม เข้าใจง่าย และสามารถนำไปใช้ได้ในการปฏิบัติจริง

แม้จะไม่มีความรู้ในเรื่องการตลาด การทำเว็บไซต์ หรือความเชี่ยวชาญทางเรื่องคอมพิวเตอร์เป็นพิเศษก็ตาม ถ้าใครสนใจอยากจะทำธุรกิจส่วนตัวด้วยการเปิดร้านค้าออนไลน์ หนังสือ “สูตรสำเร็จ รวยง่าย ร้านค้าออนไลน์” เล่มนี้จะเป็นตัวช่วยมือหนึ่งของทุกท่านได้อย่างแน่นอนค่ะ

“เด็กทะเล”

นักเขียนนิยายรักของสำนักพิมพ์แจ่มใส

ในยุคสมัยที่เทคโนโลยีมีอิทธิพลกับชีวิตประจำวัน เราปฏิเสธไม่ได้ว่า “ร้านค้าออนไลน์” เป็นเหมือนทางเลือกใหม่ที่เริ่มเข้ามาทดแทนการจับจ่ายแบบเดิมๆ การตอบสนองความต้องการของลูกค้าที่ต้องการความน่าเชื่อถือ ความสะดวกสบาย และบริการอันรวดเร็วทันใจ ทำให้หลายร้านค้าออนไลน์กลายเป็นเทรนด์ทางเลือกที่ผู้บริโภคยอมรับ

แน่นอนว่าเมื่อตลาดขยายตัว คู่แข่งก็มากตาม...การเป็นร้านค้าออนไลน์จึงไม่ได้เป็นเพียงการขายเฉพาะตัวสินค้า แต่รวมไปถึงลักษณะเฉพาะของร้านค้า การจัดการ และการบริการอันโดดเด่นกว่าใคร คำถามที่ตามมาคือ...จะอย่างไรให้ร้านค้าหน้าใหม่สามารถเบียดแทรกตัวจากร้านค้านับล้านบนโลกไซเบอร์อันกว้างใหญ่ ที่ที่ลูกค้าทุกคนสามารถเข้าถึงร้านทุกร้านได้ผ่านการคลิกหน้าจอ

จะอย่างไร...ที่จะสร้าง “ตัวตน” ของร้าน

จะอย่างไร...ที่จะสามารถสร้างความไว้วางใจจากลูกค้าที่มีอยู่มากมายให้ทดลองจับจ่ายจากร้านที่พวกเขาไม่สามารถจับต้องได้

จะอย่างไร...ให้เกิดความพึงใจสูงสุดแก่ลูกค้า

จะอย่างไร...หากเกิดปัญหา และจะแก้ไขอย่างไร หากมีแค่เทคโนโลยีกับลูกค้าที่ไม่เคยเจอหน้า

จะอย่างไร...ให้ร้านค้าออนไลน์ของคุณโดดเด่นและเป็นที่รู้จักท่ามกลางคู่แข่งนับล้าน

เชื่อได้ว่า หลังจากคุณได้อ่านหนังสือเล่มนี้...คำตอบดีๆ จะมีสำหรับคุณค่ะ

“ปริญญ์”

นักเขียนนิยายรักของสำนักพิมพ์แจ่มใส

หลังจากที่ได้อ่าน ในฐานะคนเปิดร้านออนไลน์ที่ไม่เก่งการตลาดอะไรเลย ขอบอกว่า อ่านง่าย อ่านสนุก ได้ความรู้ที่นำมาใช้ได้เลย เป็นหลักง่ายๆ ที่เรามองข้ามกันไปทั้งนั้น มีนเชื่อว่าถ้าใครได้ลองหยิบเล่มนี้มาอ่าน จะได้เปิดโลกใบใหม่ของการบริหารร้านค้าให้เข้าถึงลูกค้าได้อย่างดีเยี่ยม เหมาะทั้งมือใหม่หัดเปิดร้าน มือเก่าที่เปิดร้านแล้วไม่รุ่ง หรืออยากรุ่ง ยอดขายพุ่งไม่รอใครละก็ เล่มนี้ไม่มีผิดหวังจริงๆ ค่ะ

มัชฌิมา ถาวรรุทธม

หนังสือเล่มนี้ผมเชื่อว่าจะเป็นแรงผลักดันให้กับกลุ่มคนรุ่นใหม่ก้าวหน้าที่สุดสำหรับการเริ่มต้นเปิดร้านค้าออนไลน์ได้อย่างมีระบบแบบแผน และยังสามารถตอบโจทย์ข้อสงสัยที่ค้างคาใจของหลายๆ ท่านได้เป็นอย่างดี ด้วยเนื้อหาที่เพียบพร้อมไปด้วยสาระประโยชน์มากมาย วิธีการแก้ปัญหาเฉพาะหน้า เสริมจุดแข็ง กลยุทธ์ และการนำเสนอตัวอย่างทำให้เกิดความเข้าใจง่ายขึ้นได้อีก... เยอะเลย! มันอาจเป็นอาวุธลับในมือคุณอยู่ตอนนี้ก็เป็นได้

คำขอบคุณ...

คนแรกที่ต้องขอบคุณเลย "พี่เมย์" คนที่เปลี่ยนชีวิตของพี่ชัยน
ให้พี่ชัยนได้มีโอกาสได้รู้จักกับเพื่อน (บ.ก.) จนทำให้เกิดเป็นหนังสือเล่มนี้
ขึ้นมา

ขอบคุณ "พี่อิน" บ.ก. ที่ใจดีที่สุด คอยให้คำแนะนำปรึกษา แก้ปัญหา
และคอยช่วยเหลือในทุกๆ เรื่อง ที่สำคัญ ให้ "โอกาส" พี่ชัยนได้ทำใน
"งานที่รัก" นั่นก็คือการเขียนหนังสือนั่นเอง ถ้าไม่มีเพื่อน
หนังสือเล่มนี้ก็คงไม่สามารถเกิดขึ้นมาได้

ขอบคุณครอบครัว "กุสุยานนท์" ครอบครัวของพี่ชัยนเอง
ที่ให้อิสระและปล่อยให้พี่ชัยนได้มีโอกาสทำในสิ่งที่ตัวเองรัก

ขอบคุณพี่บั้ง พี่ป้อม พี่หม่ออัม พี่อ้อม พี่ปุก ที่มาร่วมเป็นส่วนหนึ่ง
ของหนังสือเล่มนี้ ขอบคุณมากๆ สำหรับกำลังใจและการให้ความ
ช่วยเหลือด้วยความเต็มใจมาโดยตลอด

ขอบคุณมิน น้ำ น้องติ่ม ตี๋ก หน้อย น้องปุ้ย และเพื่อน พี่ น้องทุกคน
ที่คอยเป็นกำลังใจตามไถ่มานะคะ

ขอบคุณ "ร้านค้าออนไลน์" ทุกร้านที่คอยช่วยเหลือและให้ข้อมูล
จากประสบการณ์ตรง ทำให้ผู้เขียนสามารถรวบรวมข้อมูลเรื่องราว
จากคนที่ประสบความสำเร็จจริงๆ มาถ่ายทอดเป็นเทคนิค
และวิธีการในหนังสือเล่มนี้ได้

สุดท้าย...

ขอบคุณท่านผู้อ่านทุกท่านที่ให้การสนับสนุนหนังสือเล่มนี้ค่ะ
หวังว่าเทคนิคต่างๆ ในหนังสือเล่มนี้ จะเป็นประโยชน์ให้ท่าน
ประสบความสำเร็จ
ในการทำธุรกิจนะคะ ขอบคุณมากๆ ค่ะ

สารบัญ

บทนำ	26
Part 1 สูตรสำเร็จ ก่อนที่จะเปิดร้าน	31
ทำไมถึงต้องร้านค้าออนไลน์	32
ข้อดีของร้านค้าออนไลน์	33
ข้อเสียของร้านค้าออนไลน์	34
หลักการตลาดของการขายสินค้าออนไลน์	35
สำรวจตลาดกลุ่มเป้าหมายของสินค้า	36
วางแผนธุรกิจ	37
เลือกการสร้างร้านค้าออนไลน์	37
การโฆษณาและการประชาสัมพันธ์ร้านค้า	38
การติดตามผล ปรับปรุง และการบำรุงรักษา	38
วิธีการทำร้านค้าออนไลน์ให้ประสบผลสำเร็จ	39
ผลิตภัณฑ์ (Product)	40
ราคา (Price)	40
ช่องทางการจัดจำหน่าย (Place)	40
การส่งเสริมการขาย (Promotion)	41
การรักษาความเป็นส่วนตัว (Privacy)	41
จะขายสินค้าอะไรดี	42
สินค้าราคาถูกกว่าท้องตลาด	42
สินค้าเฉพาะกลุ่ม Mass Market	43
สินค้าเฉพาะกลุ่ม Niche Market	44
สินค้าไม่ต้องการเปิดเผยตัวตน	45

สินค้ามีสไตล์เฉพาะตัว	46
สินค้าที่มีน้ำหนักเบา	47
สินค้าที่มีประวัติเรื่องราว	48
สินค้าที่หายาก	49
สินค้าที่สามารถทำด้วยตัวเอง (Do it yourself – DIY)	50
กลุ่มสินค้าขายดี มีอะไรบ้าง	51
สินค้าที่ทำให้คุณดูดีขึ้น	51
สินค้าที่ซื้อให้กับคนที่คุณรัก	52
สินค้าที่แก้ความทุกข์	53
สินค้าที่ตอบสนองงานอดิเรก	54
สินค้าที่สร้างความหวัง	55
วิธีการเปิดร้านค้าออนไลน์มีอะไรบ้าง	56
จ้างเขียนเว็บไซต์ของตัวเอง	57
ใช้ social network เช่น Facebook, Instagram, Twitter, Line, Webboard	58
เว็บไซต์สำเร็จรูปต่างประเทศ เช่น Presta Shop, Joomla Virtual Mart	59
เว็บไซต์สำเร็จรูปในไทย	59
ต้องจ้างคนเขียนเว็บของตัวเองหรือไม่ สินค้าอะไรที่ควรจ้างทำเว็บไซต์	60
ถ้าจ้างเขียนเว็บต้องมีส่วนประกอบอะไรบ้าง	61
ราคาจ้างเขียนเว็บอยู่ที่ประมาณเท่าไร	61
ถ้าจะใช้เว็บสำเร็จรูปแต่ตกแต่งเว็บไม่เป็นทำอย่างไร	63
Social Network กับเว็บร้านค้าออนไลน์อะไรดีกว่ากัน	64
เว็บไซต์ที่เปิดร้านให้ขายของออนไลน์ฟรีมีที่ไหนบ้าง	65

www.lnwshop.com	65
www.weloveshopping.com	65
www.sanookmarket.com	66
www.tarad.com	66
www.thaishop.in.th	66
จะหาแหล่งสินค้าขายส่งได้จากที่ไหนบ้าง	67
ตลาดนัดสวนจตุจักร	67
ประตูน้ำและแพลตตินัมเฟชั่นมอลล์ (Platinum Mall)	69
สำเพ็ง	71
พาหุรัด	72
เสือป่า	73
คลองถม	74
เวียงนากรเกษมและสะพานเหล็ก	75
โบริบและถนนหลานหลวง	77
ตลาดโรงเกลือ	79
ตลาดรัชดาไต่ท่าบาร	81
ท่าพระจันทร์ ตลาดวังหลัง	82
ตังฮั่วเล็ง	83
ตั้งชื่อร้านอย่างไรให้โดนใจ	84
วิธีทำให้เป็นเจ้าแม่ในการขายของออนไลน์	85
1. มีภาวะรับผิดชอบในตัวเองสูง	85

2. กล้าได้กล้าเสีย แต่ต้องเสี่ยงอย่างมีเหตุผล	85
3. เชื่อนั่นในความสามารถของตัวเอง	86
4. มีไฟในการทำงาน	86
5. รู้จักการคาดการณ์ล่วงหน้า	86
6. มีทักษะเรื่องการบริหารจัดการ	87
7. ให้ความสำคัญกับผลสำเร็จก่อนผลตอบแทน	87
8. มีความมุ่งมั่นในสิ่งที่ทำ	87
สื่อบทโศกที่ไม่ควรใช้แต่งร้าน	88
การจดทะเบียนผู้ประกอบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์	90
ทำไมต้องจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์	90
ประโยชน์ของการจดทะเบียนพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์	91
ผู้มีหน้าที่จดทะเบียน	92
เอกสารที่ต้องใช้ในการจดทะเบียน	92
สถานที่ยื่นจดทะเบียน	93
เว็บไซต์ที่ต้องจดทะเบียน	94
เว็บไซต์ที่ไม่ต้องจดทะเบียน	95
จ่ายภาษีร้านค้าออนไลน์อย่างไร	96
การจดโดเมนทำให้อายุขัยของได้มากขึ้นจริงหรือไม่	98
โดเมนคืออะไร	98
การจดโดเมน (Domain Registrar) คืออะไร	98
ถ้าเปิดร้านค้าออนไลน์กับเว็บไซต์ที่เปิดร้านฟรีจะมีโดเมนหรือไม่	99

ข้อดี – ข้อเสียของการจดโดเมนเนม คืออะไร	99
ควรจดโดเมนเนมหรือไม่	99

Part 2 สูตรสำเร็จ ระหว่างดำเนินการค้าขาย 100

จะทำการตลาดโดยวิธีใดบ้าง	101
Submit เว็บไซต์ Web Directory	102
ลงโฆษณาตามเว็บบอร์ดต่างๆ ที่ให้ประกาศซื้อ-ขาย	103
Social Bookmarking	104
ขอแลก Link กับเว็บร้านค้าต่างๆ	105
ทำ SEO ให้แสดงอันดับดีๆ เว็บไซต์ใน Google	106
Signature Webboard โดยใช้ URL ร้าน	107
โพสต์ใน Forums (ห้องเสวนา)	108
แจกของฟรีบนเว็บไซต์	109
E-mail Marketing	110
เปิดอีกเว็บไซต์	111
ลงโฆษณากับเว็บไซต์ต่างๆ	112
รับสมัครตัวแทนจำหน่าย	113
แนะนำเพื่อรับส่วนลด	114
เขียน Blog	115
โปรโมทผ่าน Youtube	116
โปรโมทบน Social Network	117

ลงขายใน eBay	118
สร้าง Yahoo Group เกี่ยวกับเรื่องของเว็บไซต์ของเรา	119
 ทำอย่างไรให้ร้านเปิดใหม่มีความน่าเชื่อถือ	120
แต่งหน้าเว็บให้เป็นระเบียบสวยงาม	121
ใส่รายละเอียดของร้าน	122
ต้องแจ้งการส่งสินค้า	123
อัปเดตหน้าเว็บให้มีความเคลื่อนไหวเสมอ	124
อวยร้านตัวเองในเว็บบอร์ดต่างๆ	124
 เทคนิคการโปรโมทหน้า Facebook Fanpage	125
โฆษณาหน้าแฟนเพจ	125
Invite เพื่อนๆ หรือคนที่รู้จัก	126
ฝากเพจ	126
โพสต์เนื้อหาสาระดีๆ	127
หากิจกรรมให้ร่วมสนุก	127
 จะโพสต์ข้อความอย่างไรดีใน Fanpage	128
โพสต์ข้อความท้าทาย	129
โพสต์รีวิวความพึงพอใจของลูกค้า	130
โพสต์เลขที่บัญชีไปรษณีย์	131
โพสต์บทความหรือความรู้ที่เกี่ยวข้องกับสินค้า	132
โพสต์ข้อคิดดีๆ	133
 ทำอย่างไรจึงจะเพิ่มโอกาสในการติด Search Engine	134

ใส่ Keyword ใน Title ของหน้าเว็บ	134
ใส่ Keyword ที่ต้องการในส่วนด้านบนของเว็บไซต์และการเน้นด้วยตัวหนา	134
หลีกเลี่ยงการออกแบบเว็บไซต์ด้วย Flash หรือรูปภาพเยอะ	135
การเขียนเว็บด้วยภาษาต่างๆ ไม่ใช่ Code ที่สลับซับซ้อน	135
ควรตั้งชื่อไฟล์รูปภาพ และใส่คำอธิบายให้กับภาพ	136
ใส่ Keyword ให้หนาแน่นภายในหน้าเว็บไซต์	136
ขนาดไฟล์ HTML ของหน้าเว็บไซต์ไม่ควรเกิน 32K	137
แลกเปลี่ยนกับเว็บไซต์อื่นๆ	137
ทำ Site Map ให้กับเว็บไซต์	137
ใส่รายละเอียดสินค้า	138
ใส่ชื่อจังหวัดหากต้องการขายคนในพื้นที่	138
เขียนคำโฆษณาอย่างไรที่น่าสนใจ	139
ลงรูปสินค้าอย่างไรที่น่าสนใจ	140
สินค้ายิ่งมาก ยิ่งขายดี จริงหรือไม่	141
รับมือกับลูกค้าแต่ละแบบ	142
ลูกค้าเรื่องมาก	142
ลูกค้าชอบต่อรอง	143
ลูกค้าซังก-ซีเหนียว	143
ลูกค้าปริมาณเยอะเกินไป	144
การจัดโปรโมชั่นขายสินค้า	145
การขายเป็นชุด	145

การขายยกโหล	146
การสะสมคะแนนแลกซื้อหรือรับของสมนาคุณ	147
การขายโดยเพิ่มบริการอื่นๆ เข้าไปเพื่อให้ราคาขายสูงขึ้น	148
การขายโดยเสนอสิทธิแลกซื้อในราคาพิเศษ	149
การขายโดยให้ผู้ซื้อได้ร่วมทำกุศล	150
จะโปรโมทร้านค้าออนไลน์ของเราได้ที่ไหนบ้าง	151
100 เว็บไซต์ลงประกาศฟรี	151
ตัวอย่างเว็บไซต์ลงประกาศฟรี	155
สาเหตุที่ทำให้สูญเสียลูกค้า	156
ร้านค้าออนไลน์ต้องคอยหมั่นตรวจเช็คอะไรบ้าง	158
รายการสินค้า	159
ป้ายโฆษณาหรือโปรโมชันต่างๆ	160
แบนเนอร์ที่โฆษณาตามเว็บต่างๆ	161
เว็บบอร์ดหรือข้อความที่ลูกค้าฝากไว้	161
ทำอย่างไรให้มีลูกค้าใหม่ๆ เพิ่ม	162
ประชาสัมพันธ์เพิ่ม	162
เปิดรับตัวแทนจำหน่าย	163
มีส่วนร่วมกิจกรรมทางสังคม	163
ร่วมมือกับธุรกิจอื่น	164
ร่วมงานมหกรรมต่างๆ	164
ทำอย่างไรให้ร้านค้ามีจุดแข็งกว่าร้านค้าคู่แข่ง	165

บริการอย่างเป็นกันเอง	166
ให้ข้อมูลรายละเอียดของสินค้าเป็นอย่างดี	166
ไม่เอาரிตเอาเปรียบลูกค้า	167
สะดวกและรวดเร็ว	167
มีการคืนกำไรให้ลูกค้า	168
มีสินค้าใหม่อยู่เสมอ	168

ปัญหาที่พบบ่อยครั้งเมื่อดำเนินการค้าขาย 169

ถ้าลูกค้าโอนเงินไม่ครบ เช่น ไม่ยอมโอนเงินจัดส่งสินค้า ควรทำอย่างไร	169
จะรู้ได้อย่างไรว่าลูกค้าโอนเงินเข้ามาจริง	170
ถ้าลูกค้าไม่แจ้งสีหรือขนาดของสินค้า ควรทำอย่างไร	171
ส่งของผิด ต้องทำอย่างไร	171
ลูกค้าส่งของกลับ บอกว่ามีตำหนิและขอเปลี่ยน	172
ลูกค้าขอเก็บเงินปลายทาง (พทาง.) ควรทำอย่างไร	172
ควรสต็อกสินค้ามาก-น้อยแค่ไหน	173
ลูกค้าไม่เชื่อถือนร้าน ไม่กล้าโอนเงิน	173
ควรส่งของทางไปรษณีย์หรือนัดรับสินค้าตามสถานที่ต่างๆ	174
เปิดร้านออนไลน์นานแค่ไหน ถึงจะมีลูกค้าคนแรกมาซื้อ	174
ขายของออนไลน์ต้องมีรายได้เท่าไรจึงจะลาออกจากงานประจำ	174

Part 3 Scoop พืชอาหารร้านค้าออนไลน์ ขยายกิจการเปิดหน้าร้าน	175
จุดเริ่มต้นของร้าน พอดีคำ	176
เปิดขายออนไลน์ครั้งแรก	178
วิธีการตลาดของร้าน	179
จุดเด่นและจุดแข็งของทางร้าน	182
ขยายสู่การเปิดหน้าร้าน	184

บทนำ

“ร้านค้าออนไลน์” ไม่ใช่เรื่องยาก
ทุก “ปัญหา” อุปสรรคที่เจอนั้น
สามารถ “ตอบ” ข้อสงสัยได้เร็วพลัน
เพียงแค่ “อ่าน” หนังสือเล่มนี้เลย

“ร้านค้าออนไลน์” ดูเหมือนว่าจะเป็น “ทางเลือก” ของใครหลายๆ คนที่ต้องการสร้างเนื้อสร้างตัว เพื่อเป็น “เจ้าของกิจการ” ของตัวเอง เนื่องด้วยการเปิดร้านค้าออนไลน์มีการลงทุนต่ำ ความเสี่ยงที่จะขาดทุนจึงต่ำลงไปด้วย และสามารถทำได้โดยง่าย เพียงแค่ “คลิก” นิ้วเท่านั้น ไม่มีอะไรยุ่งยากขอเพียงแค่มืออินเทอร์เน็ต

แต่การจะทำร้านค้าออนไลน์อย่างไรให้ “ประสบความสำเร็จ” ต่างหากที่เป็นที่กังวลของใครหลายคน หลายคนไม่รู้ว่าจะเริ่มต้นยังไงดี รู้แค่ว่ายากจะทำ แต่ไม่รู้จะทำอย่างไร เพราะไม่ได้ร่ำเรียนทางด้านการตลาดมา และไม่เคยมีความรู้เกี่ยวกับทางด้านธุรกิจเลย

หนังสือเล่มนี้ เป็นเสมือนบทเรียนที่ชี้แนะแนวทางในการทำร้านค้าออนไลน์ให้ประสบความสำเร็จ ทุกคำถาม ทุกความสงสัย สามารถไขข้อข้องใจได้ด้วยเพียงแค่อ่านจากหนังสือเล่มนี้ ไม่มีอะไรยากเกินความสามารถ ไม่จำเป็นต้องมีพื้นฐานหรือความรู้ใดๆ ขอเพียงแค่มืออินเทอร์เน็ตและหัวใจที่พร้อมจะต่อสู้เพื่อความสำเร็จ แล้วเปิดใจที่จะเรียนรู้ไปกับเรา เพียงเท่านี้ การประสบความสำเร็จในธุรกิจร้านค้าออนไลน์ ก็เป็นไปได้โดยง่ายเพียงคลิกนิ้ว

ในบทแรก เราจะมาพูดถึงถึงการ **“ไขปัญหา ก่อนที่จะเปิดร้านออนไลน์”** ในบทนี้เป็นสิ่งที่จะต้องทำการศึกษาเป็นอันดับแรก เพื่อทำความรู้จักกับร้านค้าออนไลน์ ให้รู้ว่าร้านค้าออนไลน์คืออะไร วิธีการทำงานของร้านค้าออนไลน์มีอะไรบ้าง เมื่อรู้จักกับร้านค้าออนไลน์แล้วจะได้ประเมินตัวเองได้ด้ว่ามีความพร้อมมากน้อยแค่ไหนสำหรับการเปิดร้าน และร้านค้าออนไลน์เป็นธุรกิจที่ใช้สำหรับตัวเราเองหรือเปล่า

เมื่อค้นพบคำตอบแล้วว่า ร้านค้าออนไลน์ คือ สิ่งที่สามารถตอบโจทย์ชีวิตได้ สิ่งที่ต้องเรียนรู้ต่อไป นั่นก็คือ การเตรียมตัวสำหรับการเปิดร้านค้าออนไลน์ ไม่ว่าจะเป็นการเตรียมความพร้อมทางด้านสินค้า การเปิดเว็บไซต์ การเตรียมพร้อมรับมือกับปัญหาที่ต้องเจอ ซึ่งการที่เราจะต้องเจอกับปัญหาอะไรบ้าง จะช่วยให้เราพร้อมที่จะรับมือกับปัญหาเหล่านั้นด้วยความมั่นใจมากยิ่งขึ้น อีกทั้งยังเป็นการระวังและอุดรอยรั่วเพื่อไม่ให้เกิดปัญหาเหล่านั้นอีกด้วย

ในบทที่สอง จะมาเรียนรู้เกี่ยวกับการ **“ไขปัญหา ระหว่างดำเนินการค้าขาย”** เมื่อเตรียมความพร้อมสำหรับการเปิดร้านออนไลน์ในบทแรกเรียบร้อยแล้ว ในบทนี้ จะมาไขข้อข้องใจ ขจัดความสงสัยในระหว่างที่ธุรกิจกำลังดำเนินไป ไม่ว่าจะเป็นในส่วนของวิธีการทำตลาดเพื่อประชาสัมพันธ์ รวมไปถึงปัญหามากมายที่ต้องเจอจากทั้งตัวร้านค้าเองและลูกค้า ซึ่งคำถามทั้งหมดสามารถค้นหาคำตอบได้จากบทนี้นั่นเอง

นอกจากปัญหาต่างๆ ที่จะต้องเจอพร้อมวิธีดำเนินการแก้ไขแล้ว ในบทนี้ เรายังแนะนำเทคนิคต่างๆ เพื่อให้ทำร้านออนไลน์ได้ประสบความสำเร็จ มีจุดเด่น จุดแข็ง สามารถขยายกิจการต่อไปได้ แม้ว่าธุรกิจร้านออนไลน์จะมีการแข่งขันสูงก็ตาม แต่นั่นไม่ใช่ปัญหา เพราะเทคนิคแห่งความสำเร็จมีรวบรวมไว้มากมายในบทนี้แล้ว

ในบทที่สาม จะเป็น **“Scoop พิเศษจากร้านค้าออนไลน์”** ที่สามารถขยายกิจการจากร้านออนไลน์ธรรมดาจนมีหน้าร้านเป็นของตัวเองได้ ถือเป็นตัวอย่างของร้านออนไลน์ที่เรียกได้ว่า **“ประสบความสำเร็จ”** ซึ่งกว่าจะสำเร็จได้ก็ต้องผ่านการล้มลุกคลุกคลาน ต้องเจอกับปัญหามากมายเช่นเดียวกัน

จากร้านออนไลน์ที่ยังไม่มีลูกค้า แต่พัฒนาจนเปิดหน้าร้านได้ ไม่ใช่เรื่องง่าย ซึ่งเทคนิควิธีการที่ร้านค้านี้ใช้ ก็ไม่ได้ต่างอะไรกับเทคนิคแนวทางที่ทางเราได้แนะนำไว้ในบทแรกและบทที่สองเลย

ถ้าเปรียบเทียบบทแรกและบทที่สองเป็น “ภาค
ทฤษฎี” ในบทที่สามก็เปรียบเหมือน “ภาค
ปฏิบัติ” ที่นำทฤษฎีวิธีการต่างๆ เหล่านั้นไปใช้
จน “ประสบความสำเร็จ” ขึ้นมา

เพราะฉะนั้นอย่ารอช้า ทุกปัญหาและข้อข้องใจ
ทั้งร้านค้าออนไลน์มือใหม่ และร้านค้าออนไลน์ที่
อยากขยายกิจการให้เติบโตขึ้น ทุกความสงสัยมี
อยู่ในหนังสือเล่มนี้เรียบร้อยแล้วค่ะ

ร้านออนไลน์ ทำไม่ยาก อย่างที่คิด
ทุกวิกฤต สร้างโอกาส ให้เดินต่อ
หลายปัญหา ที่สงสัย ทำให้ท้อ
ไม่ต้องรอ แค่เปิดอ่าน แก้ไขกัน



Part

1

สูตรสำเร็จ ก่อนที่จะเปิดร้าน

เชื่อว่าคงไม่มีใครอยาก “ทำงานประจำ” หรือเป็น “ลูกจ้าง” ไปตลอดชีวิต ทุกคนอยากมี “ธุรกิจ” เป็นของตัวเองด้วยกันทั้งนั้น อยากมี “อิสระ” ทั้งทางด้านการทำงานและเวลา แต่คนส่วนใหญ่ติดปัญหาเรื่อง “เงินลงทุน” ที่ต้องใช้เป็นจำนวนมาก จึงทำให้ต้องยังคงทำงานประจำกันต่อไป

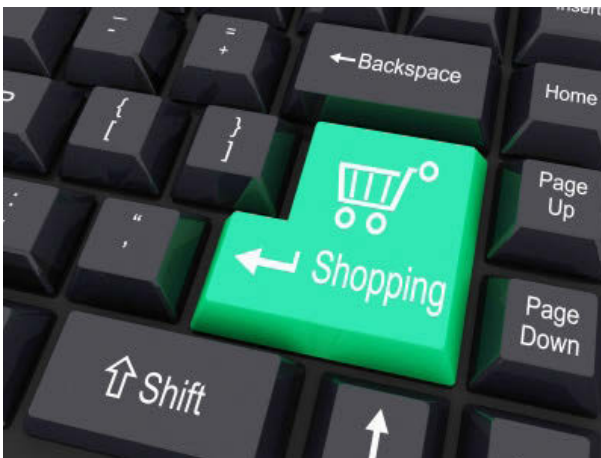
ในโลกยุคปัจจุบันนี้ เทคโนโลยีมีความก้าวหน้าเป็นอย่างมาก เมื่ออินเทอร์เน็ตเข้ามามีบทบาทในชีวิตประจำวันของมนุษย์

มากขึ้น การเป็น “เจ้าของธุรกิจ” จึงไม่ใช่เรื่องยากอีกต่อไป ทุกคนสามารถทำธุรกิจของตัวเองได้โดยการเปิด “ร้านค้าออนไลน์” ซึ่งใช้เงินลงทุนค่อนข้างต่ำถ้าเทียบกับการเปิดร้านที่มีหน้าร้าน

แต่ทั้งนี้เชื่อว่าหลายคนยังกลัวและไม่รู้ว่าจะเริ่มต้นอย่างไรในการเปิดร้านค้าออนไลน์ ในพาร์ทนี้เราจะมาว่ากันด้วยคำถามที่คาใจตั้งแต่ก่อนเปิดร้านออนไลน์กันเลย อย่างมองข้ามไปที่เปิดร้านก่อนลองขายดูก่อน ไม่เช่นนั้นปัญหาจะตามมามากกว่าเดิม

ทำไมถึงต้องร้านค้าออนไลน์

ในโลกยุคปัจจุบันเทคโนโลยีเข้ามามีบทบาทในชีวิตประจำวันของมนุษย์มากขึ้น โดยเฉพาะ “อินเทอร์เน็ต” ที่เป็นการจำลองโลกในชีวิตจริงให้มาอยู่ในโลกออนไลน์ โดยเฉพาะอย่างยิ่งในเรื่องของการทำธุรกิจ อินเทอร์เน็ตเข้ามามีอิทธิพลอย่างมาก การทำธุรกิจในยุคปัจจุบันนั้น สิ่งที่น่าจับตามองคงหนีไม่พ้นการเปิดเว็บไซต์เพื่อขายสินค้าผ่านหน้าจอคอมพิวเตอร์ หรือการเปิด “ร้านค้าออนไลน์” นั่นเอง



แต่ทุกอย่างบนโลกนี้ย่อมมีทั้งข้อดีและข้อเสียด้วยกันทั้งนั้น “ร้านค้าออนไลน์” ก็เช่นเดียวกัน แม้ว่าจะดีตรงที่ทำได้ง่ายเพียงแค่ “คลิกนิ้ว” แต่ในส่วนของ “ความน่าเชื่อถือ” นั้นยังคงเป็นรองร้านค้าที่มีที่ตั้งร้านอยู่มาก เพราะฉะนั้นก่อนที่จะเริ่มทำ “ร้านค้าออนไลน์” นั้นอยากให้พ่อค้าแม่ค้ามือใหม่ลองมาดูข้อดีและข้อเสียกันก่อนดีกว่าจะได้รู้วิธีทำและอุดรอยรั่วของปัญหาที่ต้องเจอก่อนที่จะลงทุนทำธุรกิจด้านนี้

ข้อดีของร้านค้าออนไลน์

1. ต้นทุนต่ำไม่จำเป็นต้องเสียค่าใช้จ่ายในการเช่าร้าน และค่าเช่าพื้นที่จากเว็บ Hosting อินเทอร์เน็ตก็ถูกกว่า หรือถ้าไม่มีทุนเช่า Hosting จริงๆ ก็ยังมีเว็บไซต์ที่ให้บริการเปิดร้านค้าออนไลน์ได้ฟรีด้วย
2. ลูกค้าสามารถเลือกชมหรือสั่งซื้อสินค้าได้ตลอด 24 ชั่วโมง โดยที่ไม่จำเป็นต้องมีคนเฝ้าหน้าร้าน
3. สามารถขายอะไรก็ได้
4. ประหยัดเรื่องการโปรโมทประชาสัมพันธ์สินค้า
5. ตลาดกว้างมาก เพราะคนจากทั่วโลกสามารถเข้ามายังเว็บไซต์ของเราได้
6. สามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้โดยตรงและมีประสิทธิภาพมากขึ้น
7. การบริการหลังการขายเป็นไปอย่างรวดเร็ว มีปฏิสัมพันธ์กับลูกค้าได้ง่าย
8. ลดความเสี่ยงจากภัยพิบัติต่างๆ เช่น ไฟไหม้ น้ำท่วม แผ่นดินไหว เป็นต้น ถ้าเป็นร้านค้าออนไลน์ไม่ต้องกังวลตรงจุดนี้มาก
9. สะดวกสบายทั้งคนซื้อ คนขาย ในด้านการชำระเงิน ตรวจสอบ จัดส่งสินค้า
10. เจ้าของร้านสามารถดูแลร้านได้จากทุกที่ที่สามารถเชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตได้ ไม่จำเป็นต้องเฝ้าร้านตลอดเวลา
11. ไม่ต้องสต็อกสินค้าปริมาณมากๆ ทำให้เงินไม่มาจมกับการ屯สินค้า

ข้อเสียของร้านค้าออนไลน์

1. การแข่งขันสูง เพราะใครๆ ก็สามารถเปิดได้ จึงทำให้บางครั้งการที่ลูกค้าจะเข้าถึงร้านของเราทำได้ยาก ต้องทำการประชาสัมพันธ์ๆ
2. ลูกค้าไม่ค่อยให้ความเชื่อใจ นอกจากว่าต้องทำร้านให้เป็นที่น่าเชื่อถือจริงๆ
3. สินค้าบางอย่าง ถึงสามารถขายบนร้านค้าออนไลน์ได้ แต่คนก็ไม่ค่อยนิยมอยู่ดี เช่น อาหาร ขนม
4. มีความเสี่ยงทางด้านเทคโนโลยี การติดไวรัส การแฮคข้อมูล อาจส่งผลให้เกิดการล่มของเว็บไซต์
5. เนื่องจากการซื้อขายทำได้ง่าย จึงทำให้เกิดการเบี้ยวจ่ายเงินได้ง่ายเช่นกัน ต้องมีข้อตกลงกับลูกค้าดีๆ

จะเห็นได้ว่าการเปิดร้านค้าออนไลน์ก็มีทั้งข้อดีและข้อเสีย เราเรียนรู้ข้อดีไว้เพื่อไปใช้พัฒนาต่อยอดธุรกิจของเรา และรับทราบถึงข้อเสียเพื่อที่จะได้ป้องกันอุดรอยรั่วของปัญหาที่คาดว่าจะเกิดขึ้น อย่างไรก็ตาม ถ้าหากตัดสินใจแล้วก็ต้องเดินหน้าต่อไป และทำให้สุดความสามารถรับรองว่าจะประสบความสำเร็จในการเปิดร้านค้าออนไลน์แน่นอน



หลักการตลาดของการขายสินค้าออนไลน์

ร้านค้าออนไลน์หลายร้านไม่เคยคำนึงถึง หลักการตลาด เมื่อเปิดร้านไปสักพักก็จะ เจียบ ขายสินค้าไม่ได้ ไม่รู้จะทำไม แต่หากสำรวจร้านค้าออนไลน์ทั่วไปแล้ว ต่อ ทั้งที่ในความเป็นจริงเราต้องศึกษา หลักการตลาดจะไม่แตกต่างกันมากมายนัก เรื่องพวกนี้ก่อนเปิดร้านค้าด้วยซ้ำไป โดยสรุปภาพรวมได้ง่ายๆ ดังนี้



สำรวจตลาดกลุ่มเป้าหมายของสินค้า

ต้องคิดก่อนว่าจะขายอะไร ซึ่งสินค้าหรือบริการนั้นจะต้องเป็นสิ่งที่คุณพอจะมีความถนัดหรือความเข้าใจในตัวสินค้า แต่ถ้ายังตัดสินใจไม่ได้ว่าจะขายอะไรดี เรามีแนวทางแนะนำสินค้าในบทต่อไป

หลังจากตัดสินใจได้แล้วว่าจะขายสินค้าหรือบริการอะไร ก็ต้องมาคิดต่อว่ากลุ่มเป้าหมายของสินค้านี้เป็นใคร เป็นคนกลุ่มไหน อายุประมาณเท่าไร หญิงหรือชาย จะขายคนในประเทศหรือต่างประเทศ ตลาดไหนที่จะเป็นตลาดหลักของสินค้าที่จะขาย เพื่อที่เราจะได้วางแผนทำการตลาดได้ตรงกับกลุ่มเป้าหมาย



วางแผนธุรกิจ

ต้องรู้ว่าเราจะขายสินค้า
ที่ไหน เช่น เปิดเว็บไซต์เอง
social network โพสต์ตาม
เว็บบอร์ดฝากขายของต่างๆ
เป็นต้น และต้องรู้ด้วยว่า
เราจะขายสินค้านั้นอย่างไร
เช่น ทำสินค้าขายเอง รับ
สินค้ามาขาย เป็นคนกลาง
 কিনค่านายหน้า เป็นต้น เพื่อ
ที่เราจะได้วางแผนได้ถูกว่า
เราควรจะทำธุรกิจให้ออกมา
ในรูปแบบใด



เลือกการสร้างร้านค้าออนไลน์

หลังจากนั้นก็ทำการสร้างช่องทางการขายขึ้นมา ไม่ว่าจะเป็นการสร้างเว็บไซต์ การใช้เว็บสำเร็จรูป หรือ social network ต่างๆ ซึ่งตรงนี้ก็เปรียบเหมือนกับ เป็น “หน้าร้าน” ของเรา เพราะฉะนั้นต้องทำออกมา ให้ดูดีและดึงดูดให้คนมาเยี่ยมชมร้านของเรา และควร จะตั้งชื่อร้านเพื่อให้สะดวกและง่ายต่อการจดจำ

การโฆษณาและการประชาสัมพันธ์ร้านค้า

หลังจากที่ทำร้านค้าออนไลน์เสร็จพร้อมเปิดบริการแล้ว ก็ต้องมีการประชาสัมพันธ์ให้ร้านของเราเป็นที่รู้จัก ซึ่งการประชาสัมพันธ์หรือการโปรโมทร้านค้าออนไลน์ของเรานั้นสามารถทำได้หลากหลายวิธี ทั้งแบบที่ต้องลงทุนและไม่เสียค่าใช้จ่าย ยิ่งร้านเราเป็นที่รู้จักในวงกว้างมากเท่าไร ลูกค้าก็จะยิ่งมากตามไปด้วย



การติดตามผล ปรับปรุง

และการบำรุงรักษา

เมื่อมีการเปิดหน้าร้านแล้วก็ต้องมีการติดตามผลว่าผลตอบรับเป็นอย่างไรบ้าง มีส่วนไหนที่ต้องปรับปรุงแก้ไข ส่วนใดที่ต้องพัฒนาต่อสมัยนี้เทคโนโลยีก้าวไปอย่างรวดเร็ว เพราะฉะนั้น เราต้องปรับปรุงร้านค้าออนไลน์ของเราให้มีความทันสมัยอยู่เสมอ ไม่หยุดนิ่งอยู่กับที่ และนอกจากการดูแลร้านค้าออนไลน์แล้ว อีกสิ่งหนึ่งที่เราต้องดูแลก็คือ ลูกค้าของเรา นั่นเอง การมีบริการหลังการขายที่ดี นอกจากจะเป็นการช่วยรักษาฐานลูกค้าเดิมแล้ว ยังเป็นการเพิ่มลูกค้าใหม่จากการบอกเล่าของลูกค้าอีกด้วย

www. or Social Network

วิธีการทำร้านค้าออนไลน์ให้ประสบผลสำเร็จ

แม้ว่าการเปิดร้านค้าออนไลน์จะสามารถทำได้ง่ายและประหยัดค่าใช้จ่ายก็ตาม แต่การทำร้านค้าออนไลน์ให้ประสบความสำเร็จนั้นก็ไม่ได้ง่ายตามไปด้วย เพราะ

สิ่งที่สำคัญอีกสิ่งหนึ่ง คือ “หลักการตลาด” ซึ่งองค์ประกอบที่ส่งผลต่อ ยอดขายและการทำร้านค้าออนไลน์ให้สำเร็จ มีดังนี้

