

กลยุทธ์การตลาด รับทำบัญชี

ที่ปรึกษาภาษี และจดทะเบียน
สำหรับสำนักงานบัญชี



ผู้เขียน : ณิชพัทธ์ พลโยธิน

ผู้ออกแบบ : วรรณฤณ หวังมุกิตากุล



กลยุทธ์การตลาด
รับทำบัญชี
ที่ปรึกษาภาษี และจดทะเบียน
สำหรับสำนักงานบัญชี

ผู้เขียน : ณัฐพัชร์ พหลโยธิน
ผู้ออกแบบ : วรวิญญู หวังมุกิตากุล



**กลยุทธ์การตลาด รับทำบัญชี
ที่ปรึกษาภาษี และจดทะเบียน
สำหรับสำนักงานบัญชี**

หน้าลิขสิทธิ์

**จัดทำโดย
นายณัฐพัชร์ พหลโยธิน**

ISBN (e-Book) : 978-616-94890-2-3

พิมพ์ครั้งที่ 1 : พ.ศ. 2568

ผู้แต่ง : ณัฐพัชร์ พหลโยธิน

ออกแบบปกและศิลปกรรม : วรญาณ หวังมูทิตากุล

Facebook Fanpage : บัญชีภาษีเชิงรุก

สามารถสั่งซื้อ e-Book โดยสแกน QR Code ด้านล่าง



**© ได้รับอนุญาตจัดพิมพ์จากเจ้าของลิขสิทธิ์ตามกฎหมาย
สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ (ฉบับเพิ่มเติม) พ.ศ. 2558
ห้ามลอกเลียนส่วนใดส่วนหนึ่งของหนังสือเล่มนี้
มิเช่นนั้นจะถือว่าละเมิดสิทธิ์และมีความผิดทางอาญา**

คำนำ

ในยุคที่โลกธุรกิจเปลี่ยนแปลงรวดเร็วและลูกค้ามีทางเลือกมากมาย การทำบัญชีหรือให้คำปรึกษาภาษีเพียงอย่างเดียวอาจไม่เพียงพออีกต่อไป สำนักงานบัญชีที่ต้องการเติบโตและยืนหยัดในระยะยาว จำเป็นต้องเข้าใจและใช้ “การตลาด” เป็นอาวุธสำคัญในการสร้างความแตกต่าง

หนังสือเล่มนี้เกิดจากประสบการณ์จริงที่ผมได้เรียนรู้และสังเกตมาตลอดเส้นทางการทำงาน ผมตั้งใจถ่ายทอดให้ผู้อ่านเห็นว่า การตลาดสำหรับสำนักงานบัญชีไม่ได้ซับซ้อนอย่างที่คิด หากเข้าใจแก่นแท้ของ การสื่อสาร การสร้างคุณค่า และการวางระบบ คุณจะสามารถเปลี่ยนจาก “คนทำบัญชี” ไปสู่ “ที่ปรึกษาธุรกิจ” ที่ลูกค้าไว้วางใจและอยากอยู่ด้วยในระยะยาว

ในแต่ละบท ผมพยายามเขียนให้ ลึกซึ้งแต่เข้าใจง่าย พร้อมยกตัวอย่างเทคนิค และเครื่องมือที่สามารถนำไปใช้ได้จริงทันที โดยเน้นการลงมือทำมากกว่าทฤษฎี เพราะเป้าหมายสูงสุดคือการทำให้สำนักงานบัญชีของคุณ

- สร้างรายได้อย่างมั่นคง
- สร้างความสัมพันธ์ที่เหนียวแน่นกับลูกค้า
- และสร้างแบรนด์ที่แตกต่างในตลาด

ผมเชื่อว่าหนังสือเล่มนี้จะไม่เพียงแค่ให้ความรู้ แต่ยังเป็นคู่มือและแรงบันดาลใจ ที่ช่วยให้คุณก้าวไปสู่การเป็น “นักบัญชีสายการตลาด” ที่ทำงานได้อย่างมืออาชีพและมีคุณค่าในสายตาลูกค้า

ณัฐพัชร พหลโยธิน (ครูอม)

ผู้เขียน

สารบัญ

- | | | |
|-----|--|----|
| 1 : | เจ้าของร้านออนไลน์คิดอย่างไร? | 6 |
| 2 : | วางจุดยืนสายบัญชีแบบมือโปร | 15 |
| 3 : | จุดที่เจ้าของธุรกิจไม่เข้าใจเรื่องภาษี = โอกาสของคุณ | 23 |
| 4 : | Template การบริการบัญชีสำหรับธุรกิจที่ใช้ได้จริง | 32 |
| 5 : | ตั้งราคาแบบไม่โดนกด: เทคนิคคิดราคาให้มีคุณค่าในสายตาลูกค้า | 43 |
| 6 : | ทำแพ็คเกจอย่างไรให้ขายง่าย (พร้อมตัวอย่างโพสต์ขายบริการ) | 53 |



สารบัญ

7 : Content Marketing สำหรับบัญชีสายแพลตฟอร์ม	65
8 : สคริปต์ตอบแชท และ Live ที่ช่วยปิดงานได้ (โดยไม่รู้สีกว่าโดนขาย)	74
9 : เทคนิคยิง Ads สำหรับสายบัญชีงบน้อย(หรือไม่มีงบเลยก็ได้ ถ้าทำสิ่งนี้)	86
10 : Flow ปิดการขายบัญชีแบบมืออาชีพ: จากโพสต์ → ทักแชท → จ่ายเงิน → เก็บเอกสาร	99
11 : แจก! Google Form เก็บข้อมูลลูกค้าออนไลน์ + Line OA ที่ตอบอัตโนมัติได้ใน 1 นาที	110
12 : สร้างความสัมพันธ์หลังปิดงาน: ทำอย่างไรให้ลูกค้าอยู่กับเรายาวๆ	122

หัวข้อที่ 1 : เจ้าของร้านออนไลน์ คิดอย่างไร?



**“หากคุณไม่เข้าใจลูกค้า...
คุณไม่มีวันได้ใจลูกค้า”**

— แบรินด์สำนักงานบัญชีที่ประสบ
ความสำเร็จ ไม่ใช่เพราะรู้บัญชีลึก
แต่เพราะเข้าใจ “มนุษย์” ที่อยู่หลัง
ตัวเลขเหล่านั้น

ตอนที่ 1: เข้าใจ “Mindset” ของเจ้าของร้านออนไลน์ก่อน

พวกเขา ไม่ใช่ผู้ประกอบการสายเอกสาร

เจ้าของร้านออนไลน์ยุคใหม่ไม่ได้เรียนบัญชีมา
พวกเขาคือ:

- คนรุ่นใหม่ที่เริ่มจากศูนย์
- ทำธุรกิจเพราะ “อยากมีอิสระ” ไม่ใช่อยากเรียนรู้เรื่อง “งบการเงิน”
- ใช้มือถือเป็นออฟฟิศ ใช้ TikTok เป็นหน้าร้าน และใช้เงินจากยอดขายเป็นแรงใจ

คำที่เขา “พูด” บ่อย:

- “ต้องทำบัญชีด้วยเหรอ?”
- “ต้องจด VAT ไหม?”
- “โดนสรรพากรเรียกแล้วจะทำยังไง?”

คำที่เขา “กลัว”:

- กลัวภาษี (แม้ยังไม่เคยถูกตรวจ)
- กลัวโดนโกงบัญชี / จ่ายแพงแต่ไม่เข้าใจว่าได้อะไร
- กลัวเสียสิทธิ์ทางธุรกิจเพราะ “ไม่รู้ระบบ”

นี่คือ “Gap” ที่เรา (คนทำบัญชี) จะเข้าไปช่วย
อธิบายอย่างเข้าใจ + ดูแลอย่างมืออาชีพ

ตอนที่ 2: เข้าใจพฤติกรรมของเจ้าของร้าน TikTok / Shopee / Lazada

สิ่งที่เขาโฟกัส:

1. ยอดขายวันนี้
2. คลิปไวรัลวันนี้
3. สต็อกหมุนเร็ว – ส่งของไว – ได้รีวิวดี

สิ่งที่เขามักมองข้าม:

- ภาษีซื้อ ภาษีขาย
- การแยกเงินส่วนตัวกับเงินธุรกิจ
- การออกเอกสารใบกำกับภาษี
- การเตรียมงบการเงินหรือแบบ ภ.พ.30

พฤติกรรมดิจิทัล:

- ใช้มือถือทำงานทุกอย่าง
- ชอบอะไรที่ “เร็ว”, “ง่าย”, “เห็นภาพ”
- ไม่นิยมเอกสารหรือการพูดคุยเชิงเทคนิค

ถ้าคุณอยากเป็นนักบัญชีที่ร้านค้าออนไลน์ไวใจ

**คุณต้องเลิกพูดภาษา “วิชาการ” แล้วเริ่มพูด
“ภาษาลูกค้า”**

ตอนที่ 3: ปัญหาที่เขาเจอ แล้วเรา ช่วยได้ทันที

ปัญหาที่พบบ่อยในสาย TikTok / Shopee / Lazada:

1. เปิดบิลไม่เป็น – ไม่รู้ต้องออกใบกำกับภาษี
แบบไหน
2. แยกเงินไม่ชัด – รายได้กับค่าใช้จ่ายปนกัน
3. ใช้ชื่อคนอื่น/บัญชีส่วนตัวรับเงิน – ทำให้
สรรพากรติดตามยาก
4. ขายดีแต่ไม่กำไร – เพราะไม่ได้วางระบบ
ต้นทุน
5. โดนเรียกตรวจย้อนหลัง เพราะยอดจาก
แพลตฟอร์มไม่ตรงที่ยื่นภาษี

“ยิ่งเขากลับ เรายิ่งมีคุณค่า”

เพราะหน้าที่ของนักบัญชีสายแพลตฟอร์มไม่ใช่
แค่ลงบัญชี — แต่คือ **ผู้ช่วยชีวิตทางภาษี**

ตอนที่ 4: โอกาสของนักบัญชี ที่คนอื่นมองไม่เห็น

“ความกลัวของเจ้าของร้าน = โอกาสของนักบัญชีที่เข้าใจพฤติกรรม”

— เราไม่ได้แค่ขายบริการ แต่เรา เสนอความอุ่นใจให้เขา

โอกาสทางการตลาดที่คุณควรหยิบไปใช้:

1. ให้ความรู้ผ่านโพสต์ / คลิปสั้น

2. เช่น:

3. “3 วิธีหลบภาษีแบบถูกกฎหมายของร้าน TikTok”

4. “ขาย Shopee ต้องจด VAT ไหม?”

5. “ภาษี Shopee = ภาษีขาย? ภาษีซื้อ? หัก ณ ที่จ่าย?”

6. ออกแบบแพ็คเกจที่เข้าใจง่าย

- ราคาต่อเดือนที่ชัดเจน

- บริการครบ: ภาษี / งบ / ที่ปรึกษา

- ช่องทางสื่อสารแบบ Line OA / กลุ่มปิด

7. ใช้ Content Marketing เพื่อสร้างแบรนด์

- ไม่ใช่แค่โพสต์บริการ แต่ให้ความรู้ฟรี → สร้างความน่าเชื่อถือ

- ไลฟ์ตอบคำถาม → ยิ่งแชร์ ยิ่งมีคนเข้ามาเห็น

8. สร้าง Community กลุ่มเป้าหมายเฉพาะ

- เช่น “บัญชีร้านออนไลน์มือใหม่”

- หรือ “ภาษี TikTok Shop แบบเข้าใจง่าย”

 จำไว้เสมอว่า...

ลูกค้าธุรกิจแพลตฟอร์มต้องการ “คนที่อธิบายได้แบบง่ายที่สุด” ไม่ใช่คนที่ “เก่งที่สุดในเชิงเทคนิค”

ตอนที่ 5: วิธีเปลี่ยนความเข้าใจ = โอกาสรับงาน

Workshop: ลองตอบ 3 คำถามนี้

1. ถ้าลูกค้าร้าน TikTok ทักมาว่า “ไม่ออกใบกำกับเลย จะเป็นอะไรไหม?”
2. คุณจะตอบอย่างไรให้ ไม่วิชาการ แต่ ตรงประเด็น และทำให้เขาอยากใช้บริการ
3. ถ้าลูกค้าบอกว่า “ผมเพิ่งเริ่มขาย ไม่มีรายได้มาก จะใช้บริการทำบัญชีไปทำไม?”
4. คุณจะอธิบายอย่างไรให้เขารู้สึกว่า “คุณคือคนที่เข้าใจเขา” ไม่ใช่แค่มาขายของ
5. ถ้าคุณมีเวลาแค่ 15 วินาทีใน TikTok จะพูดอะไรให้ร้านค้า “หยุดดู” และอยากติดตามคุณ?

คำตอบของคำถามพวกนี้ = หัวใจของการเป็นนักบัญชียุคใหม่ ที่สร้างแบรนด์ได้ โดยไม่ต้องลดราคา ที่ลูกค้าอยากอยู่ด้วย เพราะรู้สึกว่ “คุณคือคนที่ทำให้ชีวิตเขาง่ายขึ้น”