

# ขายตรงแบบใหม่ ที่ใครๆ ก็อยากซื้อ

ไม่หัก ไม่ตี้อ ให้คอนเทนต์ขายแทนคุณ



**Mr. Money**

ขายตรงแบบใหม่ ที่ใคร ๆ ก็อยากซื้อ

เขียน: Mr.Money

ISBN (e-book) 978-616-312-606-1

พิมพ์ครั้งที่ 1 เมษายน 2569

ราคา 129 บาท

ภาพและข้อเขียนในหนังสือเล่มนี้ สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติ  
(ฉบับเพิ่มเติม) พ.ศ. 2558

© Lemon Book. All rights reserved.

บรรณาธิการบริหาร กวิยา เนาวประทีป

ออกแบบรูปเล่ม Lemon Book

LEMON 

จัดทำโดย

สำนักพิมพ์เลมอน ในเครือบริษัท แฮปปี้ บานานา จำกัด

เลขที่ 45 ซอยจรัญสนิทวงศ์ 40 ถนนจรัญสนิทวงศ์

แขวงบางยี่ขัน เขตบางพลัด กรุงเทพฯ 10700

โทรศัพท์ 0-2433-7755 โทรสาร 0-2433-7703

จัดจำหน่ายในรูปแบบสิ่งพิมพ์อิเล็กทรอนิกส์โดย

บริษัท เกรทมีเดีย เอเจนซี จำกัด

เลขที่ 85 ซอยบรมราชชนนี 75 แขวงบางระมาด

เขตตลิ่งชัน กรุงเทพฯ 10170

โทรศัพท์ : 0-2433-7755 โทรสาร : 0-2433-7703

# คำนำ

---

ในวันที่โซเชียลมีเดียกลายเป็น “ห้างสรรพสินค้าใหญ่ที่สุดในโลก” อาชีพขายตรงก็ไม่เหมือนเมื่อสิบปีก่อนอีกต่อไปแล้ว

คนรุ่นใหม่ไม่ได้อยากโดนทักว่า “สวัสดิ์คะ พี่สนใจทำรายได้เสริมไหมคะ?” ไม่ได้อยากถูกชวนเข้ากลุ่มลับ ไม่ได้อยากโดนลากเข้าห้องประชุมที่ฟังแล้วเหมือนจะขายของหรือชวนทำลัทธิอะไรสักอย่าง และที่แน่ๆ...ไม่มีใครอยากถูกตี

แต่ความจริงคือ **ขายตรงไม่เคยผิดบาป**

วิธีขายที่ผิดต่างหาก ที่ทำให้คนกลัว

วันนี้ การขายตรงกลายเป็นอะไรบางอย่างที่ “คล่องตัวขึ้น โปร่งใสขึ้น และเป็นอาชีพที่ทำได้อย่างมีศักดิ์ศรี” คุณสามารถขายของจากมือถือ สร้างรายได้จากคอนเทนต์ บันแบรนต์ตัวเองแบบคนทำยูทูปหรือ TikTok โดยไม่ต้องทักหาเพื่อนเก่า ไม่ต้องวิ่งหาบ้านต่อบ้าน ไม่ต้องง้อรายชื่อ 300 คน

เพราะโลกยุคนี้ไม่ได้ต้องการนักตี แต่ต้องการ**นักเล่าเรื่อง** ไม่ได้ต้องการนักขายที่พูดเก่ง แต่ต้องการ**คนจริงใจ** ที่ให้ข้อมูลชัดเจน และช่วยให้ลูกค้าตัดสินใจได้ง่ายขึ้น

หนังสือเล่มนี้เกิดขึ้นจากความเชื่อว่า “**ถ้าคุณทำคอนเทนต์เป็น...คุณไม่ต้องจ้อลูกค้า ลูกค้าจะเดินมาหาคุณเอง**”

คุณจะได้เรียนรู้

- วิธีใช้ TikTok / IG / Facebook ให้กลายเป็นเครื่องผลิตรายได้
- วิธีสร้างแบรนด์ตัวเองแบบเรียบง่าย แต่ทรงพลัง
- วิธีขายแบบ *โปร่งใส*ที่ทำให้คนอยากซื้อเพราะคุณดูจริง
- วิธีปั้นทีมแบบไม่ทำลายใคร
- และวิธีทำอาชีพนี้แบบ “ไม่โกงใคร และไม่ต้องให้ใครมาหลอกเราอีกต่อไป”

หากคุณเคยรู้สึกว่ “อยากขาย แต่ไม่ยกตื้อ” เล่มนี้คือคู่มือที่ว่าคุณจะอยากพกติดตัว

เพราะขายตรงยุคใหม่...ไม่ใช่เรื่องของการพูดเก่ง แต่เป็นเรื่องของความจริงใจ + คอนเทนต์ดี + ระบบที่ชัดเจน

ขอให้หนังสือเล่มนี้เป็นเหมือนแผนที่ ที่พาคุณไปสู่การขายตรง  
แบบที่คนอยากซื้อ แบบที่ลูกค้ารู้สึกดีกับคุณ และแบบที่คุณภูมิใจว่า  
“ฉันทำอาชีพนี้ได้อย่างโปรและเป็นมนุษย์ที่ดีขึ้น”

ขอให้สนุกกับการสร้างรายได้ในแบบของคุณนะครับ แล้วคุณ  
จะพบว่า...ไม่มีอะไรน่ากลัวในการขายตรง ถ้าเราทำมันอย่าง  
ตรงไปตรงมา และเป็นตัวเองที่สุด

ด้วยความหวังและความเข้าใจ

**Mr. Money**

# สารบัญ

---

บทนำ:	ขายตรงไม่ใช่แบบที่พ่อแม่เราเคยทำอีกต่อไป	12
<b>PART 1:</b>	<b>รู้จักขายตรงยุคใหม่ให้ลึกก่อนเริ่ม</b>	<b>15</b>
<b>บทที่ 1:</b>	<b>ขายตรง 2026 คืออาชีพแบบไหนกันแน่</b>	<b>16</b>
	1. ทำไมขายตรง = อาชีพเสริมที่โตไวที่สุดในยุค Creator Economy	
	2. ความเข้าใจผิดยอดฮิตเกี่ยวกับขายตรง: “ขายตรง คือแชร์ลูกโซ่?” “ต้องไปจ้อใคร?” “ต้องตื้อคน?”	
	3. โมเดลรายได้ของขายตรงยุคใหม่ (โปร่งใสและ ตรวจสอบได้):	
	– กำไรขายปลีก	
	– คอมมิชชันทีม (แบบโปร่งใส)	
	4. ตัวเลขที่น่าสนใจของตลาด (อ้างอิงเทรนด์โซเซียล)	
<b>บทที่ 2:</b>	<b>3 เสาหลักของขายตรงแบบไม่ยึดเยียด</b>	<b>23</b>
	1. คอนเทนต์ดี = ลูกค้ำมาหาเอง	
	2. Personal Brand = ทำให้คนเชื่อมือคุณก่อน เชื่อสินค้าคุณ	
	3. Community = ทีมไม่ล่ม เพราะสร้างบนความสมัครใจ ไม่ใช่การบังคับ	

**PART 2: สร้างแบรนด์ตัวเองให้คนอยากซื้อ 30**

**บทที่ 3: Personal Brand สำหรับคนขายของออนไลน์ 31**

1. คนไม่ได้ซื้อสินค้า แต่ซื้อ “คนขาย”
2. การวางคาแรกเตอร์อย่างง่าย
  - สายผู้รู้ (ให้ความรู้)
  - สายทดลองจริง
  - สายเล่าเรื่องชีวิต (Lifestyle Story)
3. สูตร 3S ที่ทำให้คนจำคุณได้
  - Story (เรื่องราวของคุณ)
  - Style (สไตล์ที่เป็นเอกลักษณ์)
  - Skill (ทักษะเฉพาะของคุณ)

**บทที่ 4: ทำคอนเทนต์ไปรุ่งใส แบบไม่ต้องข้อมแมว 39**

1. กลยุทธ์ Soft-sell
2. เล่าเรื่องลูกค้าแบบไม่เวอร์
3. เทมเพลตโพสต์ 10 แบบที่ใช้ได้ทันที
4. เทคนิคปิดท้ายโพสต์ที่ไม่ทำให้คนซื้อ รู้สึกว่าโดนยัดเยียดขาย

**PART 3: ขยายผ่าน TikTok / IG / Facebook แบบมีอาชีพ 47**

**บทที่ 5: TikTok: แพลตฟอร์มทองของคนขายตรงยุคใหม่ 48**

1. ทำไม TikTok ขายง่ายที่สุด
2. วิดีโอ 6 ประเภทที่คนไว้วางใจ
3. สูตร “Hook 3 วินาที”
4. วิธีปิดการขายแบบไม่พูดคำว่า “ซื้อเลย”

**บทที่ 6: Instagram: สร้างภาพลักษณ์ให้ดูโปรและอบอุ่น 56**

1. แต่งโปรไฟล์ยังไงให้ดูน่าเชื่อถือ
2. ตั้ง Story Highlight แบบแบรนด์ใหญ่
3. Content Mix: ให้ความรู้ – รีวิว – โลกพีสไต้ลล์
4. วิธีสุมแจก / เกมเล็กๆ ที่ทำให้ลูกค้าอินกับเรา

**บทที่ 7: Facebook: บ้านใหญ่ที่ปั้นรายได้ซิว ๆ 66**

1. ทำไมพ่อแม่วัย 30-45 ขึ้นบน Facebook มากที่สุด
2. วิธีเล่าเรื่องยาวให้คนอ่านอ่านถึงบรรทัดสุดท้าย
3. เข้าใจอัลกอริทึมแบบง่าย ๆ (ไม่ต้องเป็นสายเทคนิค)
4. Boost post แบบประหยัดเงินแต่ได้งาน

**PART 4: ทำทีมแบบไม่บังคับ ไม่ล้างสมอง 74**

**บทที่ 8: ดึงคนเก่งเข้าสู่ทีม โดยไม่ต้องจ้อใคร 75**

1. เทคนิค “ดึงด้วยความจริง”
2. ความต่างระหว่าง “คนที่ชอบสินค้า” vs “คนที่เหมาะทำธุรกิจ”
3. Checklist: คนแบบไหนไม่ควรชวน

**บทที่ 9: วิธีสอนทีมรุ่นใหม่: สั้น ชัด ทำได้จริง 83**

1. ไม่สอนแบบบรรยายยาว ให้สอนเป็น Workflows แทน
2. คู่มือสอนทีม 7 วัน: สั้น แต่ทรงพลัง
3. วิธีทำให้ทีมรู้สึก ว่า “อยู่กับเราชีวิตดีขึ้นจริง”

**บทที่ 10: การประชุมทีมแบบไม่ล้างสมอง 91**

1. เป้าของการประชุม = ช่วยให้ทีมขายเป็น
2. ห้ามทำ:
  - บิวอารมณ์
  - พุดเกินจริง
3. วิธีสร้างบรรยากาศทีมให้อบอุ่นและจริงจัง
4. สูตรประชุม 30 นาที ที่ไม่เสียเวลาใคร

**PART 5: ปิดการขายแบบโปร่งใส** **100**

**บทที่ 11: พูดยังไงไม่ให้ลูกค้ารู้สึกถูกยัดเยียด** **101**

1. วิธีเขียนแชทแบบ Soft-sell
2. คีย์เวิร์ดที่ควรหลีกเลี่ยง
3. เทคนิคตอบคำถามยากแบบมีอาชีพ เช่น
  - “แพงจังเลย”
  - “ต้องขายต่อไหม?”
  - “กลัวโดนหลอก”

**บทที่ 12: ระบบหลังบ้านที่ทำให้คุณทำงานสบายขึ้น**  
**3 เท่า** **108**

1. ใช้ LINE OA ให้ฉลาดขึ้น
2. ทำ Notion / Excel สำหรับวางระบบลูกค้า
3. Template ที่ควรมี
4. วิธีรับมือยอดออเดอร์เยอะๆ ด้วยตัวคนเดียว

**PART 6: ทำให้ยั่งยืน ไม่ใช่แค่แป๊บเดียว** **118**

**บทที่ 13: อย่าพึ่งรีบปั้นทีม ถ้ายังไม่ผ่าน 3 ด้านนี้** **119**

1. ด้านแรก: ขายเป็น

2. ด้านที่สอง: สื่อสารเป็น
3. ด้านที่สาม: รักษาลูกค้าเป็น
4. บทเรียนจากคนที่รีบสร้างทีมเร็วเกินไป

**บทที่ 14: ขยายรายได้แบบครีเอเตอร์** **128**

1. ทำรีวิวแบบได้เงิน
2. ทำคอร์ส Mini หรือ Workshop ฟรีให้ทีม
3. ทำแฟนเพจหรือเพจความรู้
4. จาก “นักขาย” → “ครีเอเตอร์เต็มตัว”

**บทสรุป: ขายตรงแบบคนฉลาด คือ ชื่อสัตย์ โปร่งใส และ  
เติบโตไปพร้อมลูกค้า** **136**

- ทบทวนหลักคิดทั้งเล่ม
- ขายตรงไม่ใช่เรื่องผิดบาป แต่ความไม่รู้ต่างหาก  
ที่ทำให้หลายคนเจ็บตัว
- คำตอบสุดท้าย: ทำขายตรงแบบไหนที่ “ไม่โกงใคร  
และไม่ยอมให้ใครโกงเรา”
- ข้อความปิดท้ายซึ่งกินใจสไตล์คนรุ่นใหม่

# บทนำ:

ชายตรงไม่ใช่แบบที่พ่อแม่เราเคยทำอีกต่อไป

---

ถ้าพูดคำว่า “ชายตรง” ขึ้นมา คนจำนวนมากจะมีภาพเดิมๆ ผุดขึ้นมาแทบจะทันที ภาพคุณป้าถือแคตตาล็อกเดินตากแดดไปเคาะประตูบ้าน ภาพพี่ที่ทำงานทักมาว่า “พี่ว่างไหม เดี่ยวน้องเลี้ยงกาแฟคุยงานดี ๆ ให้ฟัง” หรือภาพเพื่อนสมัยมัธยมที่ไม่ได้คุยกันมา 12 ปี ทักมาว่า “คิดถึงจังเลย! มีอะไรอยากคุยด้วย” แต่เห็นก็เดาได้แล้วว่าไม่ใช่คิดถึง แต่คิดจะปิดยอดเดือนนี้ต่างหาก

ยุคก่อน ชายตรงอาจหมายถึงการเดินหาบ้านต่อบ้าน ต้องตีต้องง้อ ต้องใช้ “แรงและหน้า” มากกว่าใช้ความรู้ หลายคนโตมากับประสบการณ์ที่น่ากลัวกว่านั้น คือถูกลากเข้าห้องประชุมในโรงแรมหรู เปิดไฟสลัวๆ มีเพลงปลุกใจ มีคนบนเวทีถือไมค์ตะโกน “อีกสามเดือนคุณจะมีรถคันแรก!” แล้วปิดท้ายด้วยการชวนซื้อคอร์สราคาเท่าค่าเทอม ป.ตรี หนึ่งภาคเรียน

ไม่แปลกใจเลยว่าทำไมคนรุ่นใหม่ถึงกลัวการโดน “ล่อลวง” ไปขายตรง กลัวว่าจะโดนปิดคอร์สราคาแพง กลัวถูกบังคับให้ไล่ลิสต์รายชื่อเพื่อน 300 คน กลัวต้องทักแฟนเก่าในรอบสิบปีด้วยประโยคแสนห่างเหินว่า “คิดถึงไหม?” (และแน่นอน...คำตอบคือ “ไม่”)

แต่ข่าวดีคือ โลกมันเปลี่ยนไปแล้ว และขายตรงก็เปลี่ยนตามไป ด้วยแบบพลิกหน้ามือเป็นหลังมือ

วันนี้ ขายตรง = **Social Commerce + Personal Branding + Content Marketing** ไม่ใช่การเดินขายของ แต่เป็นการ “ทำคอนเทนต์เล่าเรื่อง” ไม่ใช่การทักคนรัวๆ แต่เป็นการ “ให้คนรู้จักเราแบบธรรมชาติ” และไม่ใช่การจ้อ แต่เป็นการให้ลูกค้าเดินมาหาเองเพราะเขาารู้สึกว่า “ชอบคนขาย” ก่อน “ชอบสินค้า”

ลองดูรอบตัวตอนนี้สิ เรามีกลุ่มคนที่ขายของได้ทั้งชีวิตจาก TikTok มีแม่บ้านที่สร้างรายได้หลักหมื่นจากการรีวิวแบบอารมณ์ดี มีนักศึกษามหาวิทยาลัยที่ขายวิตามินออนไลน์จนกลายเป็นเจ้าแม่คอนเทนต์ ทั้งหมดนี้คือ **ขายตรงยุคใหม่** ที่ใช้สมองและความจริงใจมากกว่าการกดดันใคร

และที่สำคัญ...ขายตรงยุคนี้ทำได้แบบโปร่งใส ไม่เวอร์ ไม่ลวงโลก ไม่จำเป็นต้องสร้างภาพว้าวรัวทั้งที่ยังผ่องทุกอย่างอยู่ คุณไม่จำเป็นต้องโพสต์รูปกับล้มโบร์กีนี่หน้าศูนย์โชว์รูม ไม่ต้องถ่ายรูปถือเงินปึกใหญ่ ไม่ต้องทำเพจปลอมชื่อ “คุณหมอสุพรรณณี” มารีวิวอีก

ต่อไป เพราะคนยุคนี้ฉลาดขึ้น และรู้ทันของปลอมทุกอย่าง ลูกค้า  
ไม่ได้ต้องการคนขายที่ดูสวย ดูรวย ดูหรู เขาต้องการคนขายที่จริงจัง  
โปร่งใส และตอบคำถามได้

เมื่อคุณรู้จักใช้โซเชียลให้ถูกวิธี ขายตรงจึงกลายเป็นอาชีพที่  
“ไม่โกงใคร และไม่ให้ใครโกงเรา” สร้างรายได้แบบยั่งยืนโดยไม่ทำลาย  
ศักดิ์ศรี ไม่ต้องง้อคน ไม่ต้องบังคับทีม ไม่ต้องล่อลวงใคร คุณสามารถ  
ทำงานจากบ้าน จากคาเฟ่ หรือแม้แต่จากมือถือเครื่องเดียว โดยปล่อยให้  
ให้คอนเทนต์เป็นคนพูดแทน คุณแค่พูดความจริงอย่างสวยงาม  
น่าฟัง และมีประโยชน์ คนที่ใช่จะเดินเข้ามาหาเองโดยไม่ต้องติดต่อ  
แม้แต่ชนิดเดียว

และนั่นคือหัวใจของหนังสือเล่มนี้—คู่มือขายตรงยุคใหม่ที่ไม่  
ได้สอนให้คุณก้าวร้าวหรือยึดเยียด แต่สอนให้คุณดูโปร่งใส ๆ  
ขายโดยไม่ขาย ปิดโดยไม่ปิด พูดให้น้อยลง แต่ให้ “คอนเทนต์” ทำงาน  
แทนทั้งหมด

ตั้งแต่บทต่อไป เราจะพาไปเรียนรู้แบบเจาะลึกกว่า การทำขาย  
ตรงยุคใหม่ให้สำเร็จ ต้องมีอะไรบ้าง ควรทำอะไร ไม่ควรทำอะไร  
และจะเริ่มอย่างไรโดยไม่กระทบศักดิ์ศรีตัวเองและคนรอบข้าง

ถ้าคุณพร้อมแล้ว...ยินดีต้อนรับสู่โลกของขายตรงรุ่นใหม่ที่  
สะอาด โปร่งใส และเป็นมนุษย์กว่าที่เคยเป็นมาเลยล่ะครับ