

ออกแบบ ตัวตน ให้ทำเงิน

จากคนธรรมดา สู่อายได้ที่สร้างได้เอง



วางแผนตัวตนให้ทำรายได้จริง

— ด้วย Framework ที่จับต้องได้ —

THE IDENTITY-TO-INCOME FRAMEWORK

วชิรเศรษฐ์

ผู้จัดทำ : ศักดิ์สุตา ฉันทเตยานนท์

สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537

ห้ามทำซ้ำ คัดลอก ดัดแปลง เผยแพร่โดยไม่ได้รับอนุญาต

สารบัญ

PART 1: ระเบิดความเข้าใจเรื่องตัวตน6

บทที่ 1_ตัวตนไม่ใช่สิ่งที่ค้นพบ แต่เป็นสิ่งที่สร้าง7

บทที่ 2_เลิกถามว่า “ฉันชอบอะไร” แล้วถามว่า “ฉันแก้ปัญห
อะไรได้”16

บทที่ 3 Skill Stack: พสมทักษะธรรมดาให้กลายเป็นความ
ได้เปรียบ.....26

Part 2: ออกแบบตัวตนที่ตลาดต้องการ ...39

บทที่ 4_เลือกสนามให้ถูก ก่อนวิ่งให้เร็ว..... 40

บทที่ 5_วาง Positioning ให้แตกต่างโดยไม่ต้องเก่งที่สุด..51

บทที่ 6_Prototype ตัวตนแบบ Beta.....61

PART 3: แปลงตัวตนให้เป็นสินทรัพย์ 71

บทที่ 7_เปลี่ยนความรู้เป็น Asset ไม่ใช่โพสต์เล่น ๆ 72

บทที่ 8_ออกแบบข้อเสนอแรก (First Offer Design).....84

บทที่ 9_โมเดลรายได้สำหรับคนเริ่มจากศูนย์ 96

PART 4: สร้างระบบรายได้ที่โตได้ 110

บทที่ 10_Funnel ง่าย ๆ สำหรับคนไม่มีทีม 111

บทที่ 11_จากรายได้เสริม สู่รายได้หลัก..... 123

บทที่ 12_อัปเดตตัวตนทุก 12 เดือน Identity is iterative
..... 135

Bonus Section:..... 148

The Identity Income Canvas.....149

PART 1:

รู้เซ็ตความเข้าใจเรื่องตัวตน

บทที่ 1

ตัวตนไม่ใช่สิ่งที่ค้นพบ

แต่เป็นสิ่งที่สร้าง

มีคนจำนวนมากเสียเวลาเป็นปี ๆ กับคำถามเดียว:

“ฉันควรทำอะไรดี?”

“ฉันชอบอะไรจริง ๆ?”

“ตัวตนของฉันคืออะไร?”

และปัญหาคือ...

คำถามเหล่านี้ **ไม่ได้พาคุณไปสู่รายได้**

แต่มันพาคุณไปสู่ **“การคิดวน”**

ความเข้าใจผิดที่ทำให้คุณเริ่มไม่ได้

โลกยุคก่อนบอกเราว่า:

“หาสิ่งที่คุณรัก แล้วคุณจะไม่ต้องทำงานเลย”

ฟังดูดี

แต่ในโลกจริง โดยเฉพาะสำหรับ Gen Z มันใช้ไม่ได้เสมอไป

เพราะ:

- คุณอาจยังไม่รู้ว่าคุณรักอะไร
- สิ่งที่คุณรัก อาจไม่ใช่สิ่งที่ตลาดต้องการ
- และที่สำคัญ... ความชอบเปลี่ยนแปลงได้ตลอดเวลา

ถ้าคุณรอ “ความชัดเจน”

คุณจะไม่เริ่มสักที

ความจริงที่ต้องยอมรับ

ตัวตน ไม่ใช่สิ่งที่ค้นพบ

แต่มันคือสิ่งที่ “ถูกสร้าง” ผ่านการลงมือทำ

คุณไม่ได้ “เจอ” ตัวตน

คุณ “กลายเป็น” ตัวตน

ตัวตน = ผลลัพธ์ของการทดลอง

ลองคิดแบบนี้:

- คุณทำบางอย่าง → ได้ผลลัพธ์
- คุณทำซ้ำ → เริ่มเก่งขึ้น
- คนเริ่มจำคุณจากสิ่งนั้น

นั่นแหละ... “ตัวตน”

มันไม่ได้เกิดจากการนั่งคิด

แต่มันเกิดจาก **การลงมือ + การสะสม**

กรอบคิดใหม่ (สำคัญมาก)

แทนที่จะถามว่า:

“ฉันเป็นใคร?”

ให้เปลี่ยนเป็น:

“ฉันอยากให้ตลาดจำฉันว่าอะไร?”

นี่คือจุดเปลี่ยนจาก

Self-discovery → Identity Design

ทำไม Gen Z ไม่ต้องรอ Passion

Gen Z มีข้อได้เปรียบที่คนรุ่นก่อนไม่มี:

- เข้าถึงความรู้ได้ทันที
- ทดลองได้ต้นทุนต่ำ
- เปลี่ยนเส้นทางได้เร็ว

คุณไม่จำเป็นต้อง “เลือกครั้งเดียวแล้วใช้ทั้งชีวิต”

คุณสามารถ:

- ทดลอง 3 อย่างใน 3 เดือน
- เลือกสิ่งที่มีสัญญาณตอบรับ
- แล้วพัฒนาต่อ

Passion ไม่ได้มาก่อน แต่ตามมาทีหลัง

สิ่งที่หลายคนเข้าใจผิดคือ:

ต้องมี Passion ก่อน ถึงจะทำได้ดี

แต่ความจริงคือ:

คุณจะเริ่ม “ชอบ” สิ่งที่คุณเริ่ม “เก่ง”

และคุณจะเก่ง จากการ “ทำซ้ำ”

โมเดล 3 ชั้นของการสร้างตัวตน

ขั้นที่ 1: ลอง (Explore)

- ทดลองหลายอย่าง
- ไม่ต้องสมบูรณ์แบบ
- ไม่ต้องมั่นใจ

ขั้นที่ 2: เลือก (Select)

- ดูว่าจะไรมี feedback ดี
- จะไรมีโอกาสรำเงิน
- จะไรคุณทำต่อได้

ขั้นที่ 3: ขยาย (Scale)

- ทำสิ่งนั้นซ้ำ
- พัฒนา skill
- สร้างชื่อในด้านนั้น

ตัวอย่างจริง (โครงสร้าง ไม่ใช่เรื่องแต่ง)

คนจำนวนมากเริ่มจาก:

- เขียนโพสต์เล่น ๆ
 - กลายเป็นคนให้ความรู้
 - กลายเป็นคนมี audience
 - กลายเป็นคนขายคอร์ส

ไม่มีใคร “รู้ตัวตนตั้งแต่แรก”

ทุกคน “สร้างมันขึ้นมา”

ข้อสรุปที่คุณต้องจำ

- คุณไม่ต้องรู้ตัวตนก่อนเริ่ม
- คุณต้องเริ่มก่อน แล้วตัวตนจะตามมา
- ตลาดจะช่วยบอกคุณว่าคุณควรเป็นใคร

แบบฝึกหัดท้ายบท (Actionable)

ตอบคำถามนี้ทันที:

1. มี 3 เรื่องอะไรที่คุณ “พอทำได้” (ไม่ต้องเก่ง)
2. เรื่องไหนมีคน “สนใจ” หรือ “มีปัญหา”
3. เลือก 1 เรื่อง แล้วเริ่มทำภายใน 7 วัน

อย่าคิดนาน

เริ่มก่อน แล้วค่อยปรับ

ถ้าบทนี้ทำหน้าที่ของมันได้

คุณจะเลิกถามว่า “ฉันคือใคร”

และเริ่มถามว่า:

“ฉันจะสร้างตัวตนที่ทำเงินได้ยังไง”