

รายละเอียด/เนื้อหาหลักสูตร

กิจกรรมที่ 2 การส่งเสริมและผลักดันสินค้าและบริการออกสู่ตลาดผ่านช่องทางการจัดจำหน่าย

การส่งเสริมและผลักดันสินค้า

ขายออนไลน์ คือ การขายของทางอินเทอร์เน็ต ร้านค้าออนไลน์ (E-commerce) รูปแบบหนึ่งในการขายของบนอินเทอร์เน็ต เป็นที่นิยม ในไทยเมื่อไม่กี่ปีที่ผ่านมา มีแนวโน้มที่จะเติบโตสูงขึ้น เพราะตลาดออนไลน์เป็นตลาดที่เปิดกว้าง ใครก็ สามารถเปิดร้านค้าออนไลน์ได้อย่างไม่ยุ่งยาก การเปิดร้านค้าออนไลน์จึงได้รับความนิยมจากกลุ่มคนที่ ต้องการหารายได้พิเศษ ที่สำคัญคือต้นทุนต่ำ และสามารถเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้อย่างตรงกลุ่ม และรวดเร็ว ทำไมเดี๋ยวนี้คนหันมาขายของออนไลน์กันเยอะจัง?

1. คนไทยใช้งานอินเทอร์เน็ตมากกว่าเมื่อก่อนมาก มากจนอินเทอร์เน็ตกลายเป็นส่วน หนึ่งในชีวิตประจำวันที่ขาดไม่ได้ของใครหลายคนไปแล้ว ไม่เพียงแต่การใช้งานอินเทอร์เน็ตผ่านทางเครื่อง คอมพิวเตอร์พีซี หรือโน้ตบุ๊กแบบเดิม ๆ เดียวนี้เราเชื่อมต่อกับโลกอินเทอร์เน็ตได้ตลอดเวลาผ่านทางมือถือ สมาร์ทโฟนและแท็บเล็ต ซึ่งเป็นอุปกรณ์ที่พกพาติดตัวไปไหนต่อไหนได้อย่างสะดวก เรียกว่าออนไลน์กันได้ ทั้งวัน ในเมื่อกลุ่มเป้าหมายที่ อาจจะเป็นลูกค้าใช้เวลาอยู่กับอินเทอร์เน็ต คนขายของก็มานำเสนอขายสินค้า กันที่นี่

2. คนนิยมค้นหาข้อมูลสินค้าและร้านค้าบนอินเทอร์เน็ตมากขึ้น

3. คนไทยกล้าซื้อของออนไลน์กันมากขึ้น

4. เพิ่มช่องทางการขาย สำหรับคนขายสินค้าที่มีร้านค้า หรือสถานที่ขายของเป็นหลักเป็น แหล่งอยู่แล้ว การเปิดร้านค้าออนไลน์ควบคู่กันไปด้วยทำให้ได้ลูกค้าเพิ่มขึ้น ที่นี้ก็สามารถขายของให้กับ ลูกค้าที่อยู่ไกลไม่สะดวก มาที่ร้านได้แล้ว

5. ทำตามกระแส ทำตามคนอื่น ได้ยินว่าคนโน้น คนนี้ เพื่อน ญาติพี่น้อง คนรู้จักทำกัน ขายของออนไลน์ แล้วได้เงินเยอะ จนซื้อรถซื้อบ้านได้ เลยอยากลองทำ เผื่อจะรวยแบบเค้าบ้าง

6. หารายได้เพิ่ม / รายได้เสริม สำหรับคนที่ไม่ได้มีอาชีพค้าขาย อย่างคนที่ทำงานประจำ แม่บ้าน นักศึกษา ตลอดจนคนที่เคยเป็นผู้ซื้อแต่อยากเปลี่ยนเป็นผู้ขายบ้าง ก็หันมาขายของออนไลน์กัน เพิ่มขึ้นๆ ทุกวัน หารายได้เสริม หรือเผื่อจะได้เป็นอาชีพหลักในอนาคตต่อไป

7. เริ่มต้นง่าย มีเว็บไซต์ต่าง ๆ ที่ทำให้เราขายของออนไลน์กันได้ง่ายๆ (หลายที่ฟรีด้วย)

- ข้อดีของการขายสินค้าออนไลน์

1. การลงทุนน้อย ไม่จำเป็นต้องมีหน้าร้านก็ขายของออนไลน์ได้
2. ต้นทุนต่ำ ไม่ต้องเช่าพื้นที่ราคาแพง
3. ซื้อ-ขายสบาย ไม่ต้องออกจากบ้าน ขายได้ 24 ชม.
4. เจาะกลุ่มเป้าหมายลูกค้าได้หลากหลาย
5. เพิ่มช่องทางขาย ถ้ามีหน้าร้านอยู่แล้ว
6. มีระบบการจัดการร้านที่ดี
7. สามารถพูดคุยได้กับลูกค้าโดยตรง

8. ลูกค้ำที่ซื้อตรงกลุ่มเป้าหมาย
9. สินค้ากระจายขายได้ไปทั่วโลก เพียง 1 คลิก
10. ประหยัดการจ้างงาน ไม่จำเป็นต้องมีพนักงานขาย
11. ขำระเงินสะดวกสบายและปลอดภัย
12. มีช่องทางขายหลากหลายมากขึ้น เช่น facebook

- ข้อดีของการขายสินค้าออนไลน์

1. การแข่งขันสูงมาก ใครก็อยากขายของออนไลน์
2. ไม่เหมาะสำหรับผู้ที่ไม่มีความรู้พื้นฐานทางได้ HTML ต้องศึกษาเพิ่มเติม
3. ต้องมีเวลาให้กับร้านค้า เพื่อการโปรโมทสินค้าให้เป็นที่รู้จัก
4. รู้สึกเหนื่อย ท้อแท้มาก บทพิสูจน์ ที่ท้าทายมาก ถ้าผ่านไปได้ 3 - 6 เดือน ยังยืนหยัด เปิดร้านค้าออนไลน์ได้ ถือว่าสอบผ่าน 70%
5. ต้องหมั่นคอยอัปเดตสม่ำเสมอ
6. มีข้อจำกัดของเวลาในการส่งสินค้า และเวลา ต่างจากการซื้อของตามห้าง ที่ซื้อแล้ว สามารถจับต้อง ใสได้เลยทันที

9 อย่างที่ควรมีก่อนเริ่มขายของออนไลน์

1. ชื่อร้าน ขายของออนไลน์ ชื่อร้านต้อง อ่านง่าย จำง่าย ค้นหาเจอ หลายคนคิดว่า การตั้งชื่อร้านค้าออนไลน์ของตัวเอง จะตั้งชื่อร้านอะไรก็ได้ตามใจชอบ ยิ่ง ถ้าแปลกไม่ซ้ำใครยิ่งดี (บางที่ถึงกับเปิดดิคชันนารีหากันด้วยซ้ำ) แต่หารู้ไม่ การตั้งชื่อร้านต้องมีเทคนิค นั่นก็คือ ต้องอ่านง่าย จำง่าย ค้นหาเจอ และต้องค้นหาเจอง่าย อ่านง่าย ชื่อที่ออกเสียงยาก ไม่คุ้นหูคนไทย มีผลทำให้ลูกค้าไม่จดจำร้าน หรือ บางทีก็ไม่กล้าแนะนำร้านคุณกับคนรู้จัก เพราะกลัวออกเสียงผิด เท่ากับคุณเสียโอกาสได้ลูกค้าใหม่ จดจำง่าย ค้นหาชื่อร้านที่ดีควรทำให้ลูกค้าจดจำได้ง่าย เห็นปุ๊บจำปั๊บยิ่งดี ข้อนี้ ก็ แล้วแต่ความครีเอท ของแต่ละคนว่าจะใช้ไม่ไหน ไม่ว่าจะ ตั้งชื่อร้านให้สัมพันธ์กับสินค้าที่ขาย ค้นหาเจอง่าย ในปัจจุบันนี้ใครจะหาอะไรก็ต้องถาม Google หรือ Facebook ยิ่งถ้าเราคิดชื่อได้ตรงกับคำศัพท์ที่ลูกค้าใช้ค้นหา (Search) ก็ยังมีโอกาสทำให้ลูกค้าหาร้านเราเจอง่ายขึ้น

2. สินค้า เลือกจากสิ่งที่ชอบ เลือกจากสิ่งที่ใช่ เลือกจากสิ่งที่ชอบ เลือกจากสิ่งที่คุณชอบ เพราะ เวลาขายคุณจะสามารถให้ ข้อมูลลูกค้าได้อย่างชัดเจน นี่ยังไม่นับไปถึงความสุขที่คุณจะได้ทำสิ่งที่รัก สิ่งที่ชอบ จนรู้สึกมีความสุขจน เหมือนไม่ได้ทำงานเลยนะ เลือกจากสิ่งที่ใช่ แต่ถ้าคุณไม่ได้ชื่นชอบอะไรเป็นพิเศษ แค่อยากมีร้านค้าเป็น ของตัวเอง อาจจะเริ่มโดยการสำรวจตลาดว่าสินค้าอะไรกำลังเป็นที่ต้องการและน่าจะทำได้ดี

3. เงินทุน ต้นทุนการขายของออนไลน์ ไม่ได้มีแค่ค่าสินค้าเพียงอย่างเดียว เงินที่นำมาลงทุนในการเริ่มร้านออนไลน์ไม่ควรจะครอบคลุมแค่ค่าสินค้าที่จะส่ง มาขาย แต่ควรรวมค่าใช้จ่ายอื่น ๆ ที่คุณอาจต้องเสีย เช่น ค่าจัดส่ง ค่าแพ็คเกจ ค่าโฆษณา ฯลฯ ดังนั้น ควรวางแผนให้ดี ยิ่งถ้าคิดจะลาออกจากงานประจำมาขายของออนไลน์ด้วยแล้ว ยิ่งต้องคิดให้รอบคอบ

4. จุดยืนของร้าน วางแผนร้านให้ชัดเจน เมื่อมีสินค้าแล้ว ก็ถึงเวลาคิดว่าสินค้าเหมาะที่จะขายส่ง หรือขายปลีกมากกว่ากัน บางครั้งการเลือกขายสินค้าส่งในราคาถูก เอากำไรน้อย อาจทำให้รูปแบบไม่รู้เรื่องก็ได้ ในขณะที่สินค้า บางอย่าง เช่น สินค้าแฟชั่น ก็เหมาะที่จะขายปลีกแบบเอากำไรสูง

5. ช่องทางขายสินค้า ขายที่ไหนบ้าง? FACEBOOK, INSTAGRAM หรือ LINE@ ช่องทางการขายว่าเราจะเปิดร้านออนไลน์และขายสินค้าของเราบนไหน ก็เป็น อีกปัจจัยที่มีต่อผลต่อความสำเร็จของร้าน เพราะแต่ละช่องทางเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายได้แตกต่างกัน ขายบนเพจ Facebook เป็นช่องทางที่ง่ายที่สุด คนขายนิยมสูงสุด และเข้าถึง กลุ่มลูกค้าเราได้มากที่สุดเช่นกัน เพราะสมัยนี้ใคร ๆ ก็เล่น Facebook กันทั้งนั้น ทำให้สินค้าเราเข้าถึงกลุ่มลูกค้าได้ง่ายมาก ยิ่งปัจจุบัน Facebook เปิดให้ลงโฆษณา (Facebook Ads) ที่สามารถตั้งงบที่ใช้ลงโฆษณา และกำหนดกลุ่มเป้าหมายเองด้วยแล้ว ยิ่งทำให้เปิดเพจขายของบน Facebook ยิ่งฮอตฮิตเข้าไปใหญ่ ทำให้คนหายกลายเป็นเศรษฐีมาแล้วมากมาย ขายบน Instagram เป็นอีกช่องทางที่เริ่มนิยมเป็นอันดับถัดมา โดยจะเน้นการขายผ่านรูปภาพ ลงรายละเอียดได้ไม่มากเหมือน Facebook ดังนั้นหากจะขายผ่านช่องทางนี้ ต้องมีฝีมือในการถ่ายภาพสินค้าในระดับหนึ่ง แต่ถ้ายังมีมือไม่เข้าขั้นก็ฝึกฝนกันได้ ขายผ่าน LINE และ LINE@ ช่องทางนี้ก็เป็นที่น่าสนใจและควรมี แต่ ต้องหลังจากที่มีเพจ Facebook หรือ ร้านบน Instagram แล้ว เพราะช่องทางนี้เป็นช่องทางที่ร้านสามารถ แชนทตรงกับลูกค้าได้เลย ลูกค้าจะรู้สึกเหมือนได้คุยกับคนเป็นๆ มากกว่า ร้านค้าส่วนใหญ่จึงใช้ช่องทางนี้ในการสื่อสารกับกลุ่มลูกค้าเก่า เช่น การอัปเดตสินค้าคอลเลกชันใหม่ โปรโมชั่นล่าสุด ฯลฯ

6. แผนการตลาด จุดขายดึงดูด ส่งตรงถึงกลุ่มเป้าหมาย แผนการตลาด เป็นสิ่งสำคัญที่จะกำหนดชะตาของร้าน เพราะถึงจะมีสินค้า คุณภาพดีราคาถูก แต่ถ้าไม่มีใครรู้จักร้านก็ไม่มีประโยชน์ จึงควรวางแผนให้ดีกว่า โปรโมทร้านค้าหรือสินค้า อย่างไร จะดึงดูดลูกค้าอย่างไร และจะทำไมอย่างใดให้ร้านที่เพิ่งเปิดใหม่เอาชนะร้านอื่น ๆ ที่เปิดมาก่อน หน้าได้ การวางแผนการตลาดอาจเริ่มจากขั้นตอนต่อไปนี้

วาดภาพเป้าหมายให้ชัดเจน มีขั้นตอนการปฏิบัติเพื่อให้บรรลุเป้าหมาย เช่น เมื่อเปิดเพจแล้วจะทำให้คนรู้จักอย่างไร

วางงบประมาณที่จะใช้เพื่อทำให้ขั้นตอนต่าง ๆ สำเร็จ

วางกำหนดเวลาเพื่อประเมิน ตรวจสอบ และปรับปรุงแผน

7. ช่องทางการชำระเงิน ยิ่งเยอะยิ่งดี ถ้าขายของแพงรับบัตรเครดิตได้ยิ่งเร็ว การชำระเงินควรเป็นเรื่องง่ายสำหรับลูกค้า ควรเปิดบัญชีสำหรับร้านกับธนาคาร ที่คนส่วนใหญ่ใช้บริการ แทนที่จะเลือกธนาคารที่ไม่เป็นที่นิยมแต่ให้ดอกเบี้ยดี นอกจากนี้ ถ้าวางแผนจะ ขายสินค้าให้กับลูกค้าที่อยู่ต่างประเทศ คุณก็ควรมีบัญชีที่รองรับการโอนเงินจากต่างประเทศ (และมีแผน สำหรับการจัดส่งสินค้าไปต่างประเทศแบบที่คุณไม่ขาดทุน) บัญชี Paypal นับว่าเป็นทางเลือกที่ดีและ สามารถสมัครใช้งานง่าย

8. ความอดทนและมุ่งมั่น คิดไว้เราต้องทำได้ หลายคนเริ่มธุรกิจด้วยความรู้สึกอยากรวยเร็ว เราหวังให้การลงทุนของเรา ผลิดอกออกผลเป็นกำไรตั้งแต่วันแรกที่เรารเริ่มเปิดร้าน แต่นั่นแทบจะเรียกได้ว่าเป็นความเพ้อฝัน เพราะเมื่อ คุณเริ่มเปิดร้าน เป็นไปได้ว่าจะไม่มีลูกค้าเลยในอาทิตย์แรกๆ (ไม่นับเพื่อน ญาติ และคนรู้จัก) อาจมีลูกค้า หลายคนมาให้ความสนใจสินค้าของคุณแต่ก็จากไป คุณจะเริ่มสงสัยว่าคุณทำอะไรผิด บางครั้งอาจถึงขั้น

อยากลดราคาแล้วขายทุกอย่างเพื่อให้คืนทุน อย่าทำแบบนั้น คุณต้องมั่นใจและหมั่นตรวจสอบแผนการ ตลาดของคุณว่าได้ผลตามคาดหรือไม่ และหัดปรับเปลี่ยน ทำอะไรใหม่ๆ เพื่อเรียกลูกค้า และอย่าท้อแท้

9. เวลา ยิ่งเร็ว ยิ่งได้เปรียบ ถ้าคุณเตรียมตัวจะยึดการขายของออนไลน์เป็นอาชีพก็แล้วไป แต่ถ้าหากคุณเป็น คนที่ยังต้องทำงานประจำ คุณควรวางแผนบริหารเวลาให้ดี เพราะบางที “ความอยากได้” ของลูกค้าก็มี ระยะเวลาจำกัด การที่คุณไม่สามารถโต้ตอบลูกค้าได้ทันเวลา อาจหมายถึงการเสียลูกค้าไป คุณอาจใช้ตัว ช่วยอย่างระบบตอบกลับอัตโนมัติ ตอบบทสนทนาจากลูกค้าในเวลาที่คุณไม่ว่าง เพื่อเป็นการซื้อเวลาไม่ให้ ลูกค้ารู้สึกว่าคุณทอดทิ้งก็ได้

"5 อุปกรณ์ที่ต้องมี ต้องใช้ ในการไลฟ์สด"

ปัจจุบันนี้หมดยุคแล้วที่จะต้องนั่งรอรายการสด ๆ จากทางทีวีอย่างเดียวแล้ว ซึ่งยุคสมัย เปลี่ยนไป เราสามารถเป็นเจ้าของรายการได้เอง และสามารถไลฟ์สดได้เองง่าย ๆ แค่มียุทูป / IG Youtube และ ทาง Social Media ช่องทางอื่น ๆ แต่จะทำอย่างไรให้การไลฟ์สดของเราไม่ติดขัด สำคัญ ที่สุดเลยคือเรื่องของอุปกรณ์ที่มีอิทธิพลสูงมาก ๆ ต่อการดำเนินรายการสดของเรา "5 อุปกรณ์ที่ต้องมี ต้อง ใช้ ในการไลฟ์สด" มีอะไรบ้าง ?

1. “อุปกรณ์ส่งสัญญาณอินเทอร์เน็ต” สิ่งนี้คือตัวสำคัญมาก ๆ เพราะ ไม่มีที่ไหนทำการไลฟ์สด แบบออฟไลน์ โดยที่ไม่มีสัญญาณ อุปกรณ์ ส่งสัญญาณอินเทอร์เน็ต จึงสำคัญมาก ๆ ที่จะทำให้การไลฟ์สดไหลลื่น ไม่มีกระตุก ไม่มีหลุด แต่ก็ต้องเตรียมตัวให้ดี เช็ควินเตอร์เน็ตก่อนเริ่มไลฟ์สด



2. “อุปกรณ์เสริม Accessories ต่าง ๆ” คลิปวิดีโอที่สายไปมา แนนอนว่าคงไม่น่าดูนัก เช่นเดียวกับ Live ดังนั้น สิ่งแรกที่ขอนำเสนอก่อนเลย คือขาตั้งกล้อง อุปกรณ์นี้ นอกจากทำให้ภาพถ่ายที่ออกมานิ่งแล้ว ยังสามารถ ใช้ขาตั้งเป็นด้ามจับได้ด้วย ช่วยลดความเมื่อยล้า หรือกันสั่นได้ระดับหนึ่งเลย ด้ามจับตัวนี้ ก็คือ อุปกรณ์กันสั่นสะเทือนที่ช่างภาพมืออาชีพหลายคนมี ซึ่ง ย่อส่วนจนพกพาได้ง่ายขึ้น ส่วนประสิทธิภาพก็ยังคงเดิม คือต่อให้เราจะวิ่ง กระโดดหรือตีสองขา ภาพที่ได้จะ ไม่สั่น แต่สายอย่าง Smooth แทน จะทำให้ Live ดูดีขึ้น



(ที่มา : www.km.cpd.go.th)

3. “อุปกรณ์ระบบสัญญาณภาพ” ภาพคุณภาพแย่มาก เป็นหนึ่งในสิ่งๆ ที่ทำให้คนกดเข้ามาแล้วออกไปจากหน้า Live streaming ของคุณ มองหา อุปกรณ์ระบบสัญญาณภาพดี ๆ สักตัว ติดตั้งโปรแกรมเสริมได้ด้วยก็จะยิ่ง คุ่มค่าการลงทุนในครั้งเดียว



(ที่มา : www.km.cpd.go.th)

4. “อุปกรณ์ ระบบไฟ” อีกหนึ่งตัวช่วยให้การ Live Streaming ดูน่าสนใจ และดึงดูดมากขึ้น ก็คือแสงที่ช่วยให้ การ Live ออกมา หน้าไม่ดูหมอง คล้ำ ดำ และไฟช่วยได้อย่างมากที่ภาพของการไลฟ์สดดูน่าสนใจไม่น่าเบื่อ น่าสนใจไม่น่าเบื่อ



(ที่มา: www.km.cpd.go.th)

5. “อุปกรณ์ระบบเสียง” สำคัญที่สุดอีกหนึ่งของวิดีโอก็คือเสียง ต้องชัด ฟังง่าย ไม่สะดุด จะใช้ไมโครโฟนแบบทั่วไปได้ไหม ได้ แต่คุณภาพ จะไม่ดีเท่ากับไมค์โฟนสำหรับไลฟ์สดเท่านั้น การรับเสียง การรับสัญญาณ จะแตกต่างกันเยอะมาก ๆ ไมค์โฟนสำหรับไลฟ์สดโดยเฉพาะเลยคือ 1. ZOOM : Q2n-4K 2. Samson XPD2 3. Microphone Rode Wireless GO 4. Alctron : M588 5. Alctron : S507



(ที่มา: www.km.cpd.go.th)



