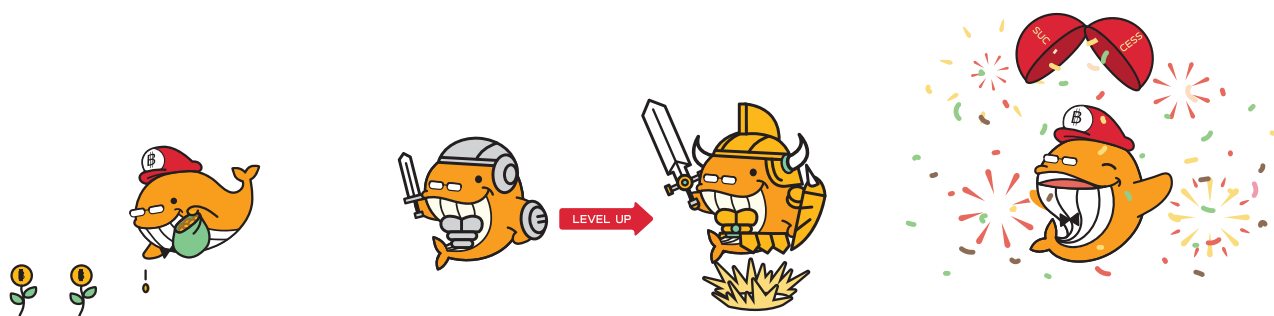


วิชาขายของออนไลน์

จุลสาร
ฉบับ

เริ่มให้ถูก
ปลูกให้เป็น

ภาพรวมของเครื่องมือ และวิธีการนำมาซึ่งความสำเร็จของธุรกิจ
10 ขั้นตอนเปลี่ยนความฝันให้เป็นความจริง



เลิกพลาญต้นทุ่น เริ่มเห็นกำไร ทำได้จริง
แค่ เริ่มให้ถูกต้อง ลงมือทำให้ถูกต้อง

เขียนขึ้นจาก
การรวบรวมข้อมูล
และการสังเกตการณ์จริง
ที่คุณต้องตอบตัวเอง
เมื่ออ่านจบว่าจะทำสำเร็จ
ได้จริงหรือไม่?

ชัชวาล อรวัฒนกุล เขียน



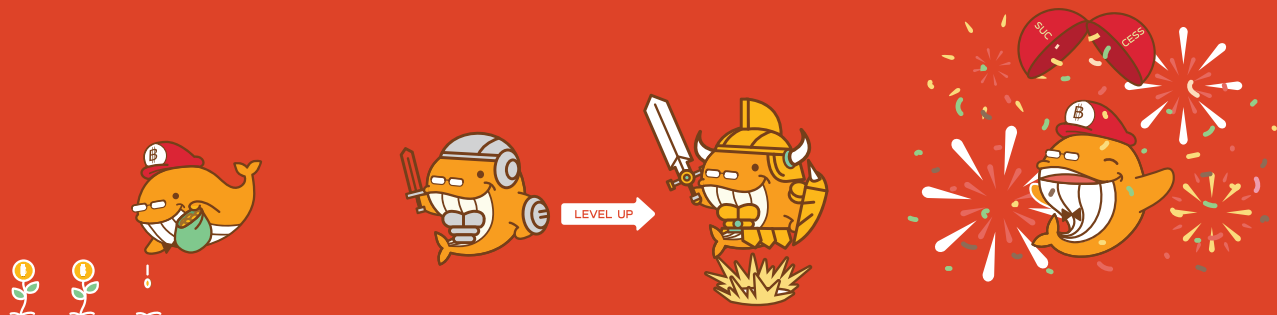
วานมาบอก
wanmabok.com

วิชาขายของออนไลน์

จุลสาร
ฉบับ

เริ่มให้ถูก ปลูกให้เป็น

ภาพรวมของเครื่องมือ และวิธีการนำมาซึ่งความสำเร็จของธุรกิจ
10 ขั้นตอนเปลี่ยนความฝันให้เป็นความจริง



เลิกพลาญต้นทุ่น เริ่มเห็นกำไร ทำได้จริง
แค่ เริ่มให้ถูกต้อง ลงมือทำให้ถูกต้อง

เขียนขึ้นจาก
การรวบรวมข้อมูล
และการสังเกตการณ์จริง
ที่คุณต้องตอบตัวเอง
เมื่ออ่านจบว่าจะทำสำเร็จ
ได้จริงหรือไม่?

ชัชวาล อรวัฒนกุล เขียน

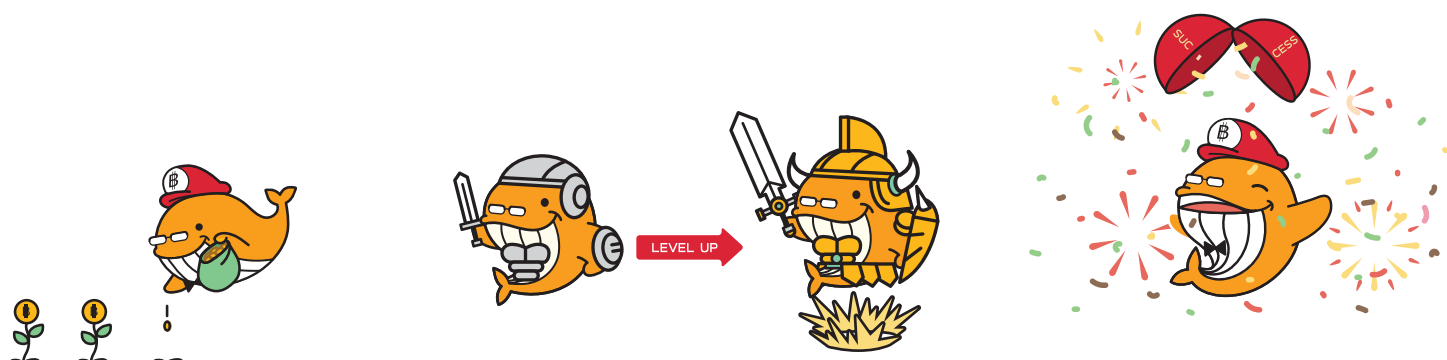


วานมบอ
wanmabok.com

วิชาขายของออนไลน์

ฉบับ

เริ่มให้ถูก ปูกลูกให้เป็น



เลิกพลาญต้นทูน เริ่มเห็นกำไร ทำได้จริง
แค่เริ่มให้ถูกต้อง ลงมือทำให้ถูกทาง

ชัชวาล อรวัฒนะกุล



วามาบอก
wanmabok.com

วิชาขายของออนไลน์ฉบับ **เริ่มให้ถูก ปลุกให้เป็น**

เลือกปลายทางต้นทุน เริ่มเห็นกำไร ทำได้จริง แม้เริ่มให้ถูกต้อง ลงมือทำให้ถูกต้อง

ชัชวาล อรวัฒนะกุล

ผู้เขียน

☎ 063-198-2444

f วาพมาบอ

LINE @wanmabok



รัชชิตา สายปัญญา

ที่ปรึกษางานออกแบบศิลป์

☎ 080-597-9565

f วาพมาบอ

LINE @wanmabok



วัชร อรวัฒนะกุล

Copywriter

☎ 02-539-0707

f วาพมาบอ

LINE @wanmabok



พันธุ์ศักดิ์ ศักดิ์พิบูลรัตน์

ออกแบบกราฟิกเตอร์

☎ 083-529-1645

✉ pansak1988@gmail.com

LINE pansak_bas



แพรวจรัส บำรุงสุขสวัสดิ์

Producer

☎ 095-519-8782

f B Filmnity

📧 BFilmnity



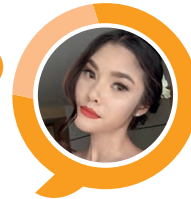
buttercupgraphicdesign

Creative graphic designer

☎ CANADA 403 892 6699

f buttercupgraphicdesign

📧 buttercupgraphicdesign



Copyright © 2019 by WANMABOK

This book is published through an arrangement with WANMABOK.

All rights reserved.



วาพมาบอ

จัดพิมพ์และจัดจำหน่ายทั่วประเทศโดย “วาพมาบอ”

ในเครือ หจก.ทิพวัต เทรด

Tipwat Trade

1948 ซอยลาดพร้าว 74 ถนนลาดพร้าว แขวงวังทองหลาง เขตวังทองหลาง กรุงเทพฯ 10310

โทรศัพท์ 02-539-0707 Email: wanmabokmail@gmail.com

www.wanmabok.com

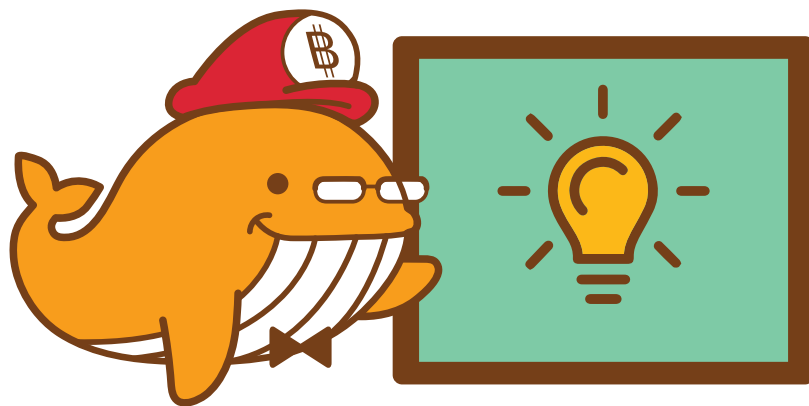
กรณีต้องการสั่งซื้อหนังสือเป็นจำนวนมากเพื่อการฝึกอบรม พัฒนาองค์กร ขาย หรือเป็นของขวัญ

กรุณาติดต่อขอรับข้อเสนอพิเศษได้ที่ หจก.ทิพวัตเทรด

โทรศัพท์ 02-539-0707 มือถือ 063-198-2444

บทนำ

คุณคิดว่าการเป็นผู้ประสบความสำเร็จในธุรกิจ
เป็นเรื่องที่สอนกันได้มั๊ย?



หนังสือวิชาขายของออนไลน์ฉบับ เริ่มให้ถูกปลูกให้เป็น เล่มนี้
ผมได้รับแรงบันดาลใจด้านเทคนิคการนำเสนอ
รวมถึงแนวคิดและขั้นตอนการดำเนินงานหลายอย่าง
ที่เกี่ยวข้องกับการพัฒนาและออกแบบธุรกิจออนไลน์

โดยผมได้นำข้อมูลและทฤษฎีบางส่วนที่สำคัญ
(แต่เทียบแล้วยังไม่ถึง 5% ของเนื้อหาสำคัญที่มีในหนังสือ)
มาจากหนังสือคุณภาพเล่มนี้ชื่อ

“วิชาสร้างธุรกิจฉบับ MIT” หรือ “DISCIPLINED ENTREPRENEURSHIP”

ที่จัดทำจำหน่ายโดย บริษัท อมรินทร์บุ๊ค เซ็นเตอร์ จำกัด (ตามรูปหน้าปกหนังสือด้านล่างนี้)

ซึ่งถือเป็นหนังสือในดวงใจเล่มหนึ่งของผม

ผมอยากแนะนำให้ทุกท่านได้อ่านหนังสือที่มีคุณภาพดีระดับ AAA

ผมรับรองว่าถ้าท่านชอบหนังสือของผม

ท่านจะชอบหนังสือเล่มนี้มากกว่าหลายเท่า เพราะเป็นหนังสือที่ควรมีติดไว้
ในชั้นหนังสือของเจ้าของธุรกิจ และทุกท่านที่ต้องการที่จะประสบความสำเร็จทางธุรกิจ
ในแนวคิดและการลงมือทำที่มีเหตุมีผล, มีรูปกระบวนการ, มีขั้นตอนที่เป็นระบบชัดเจน

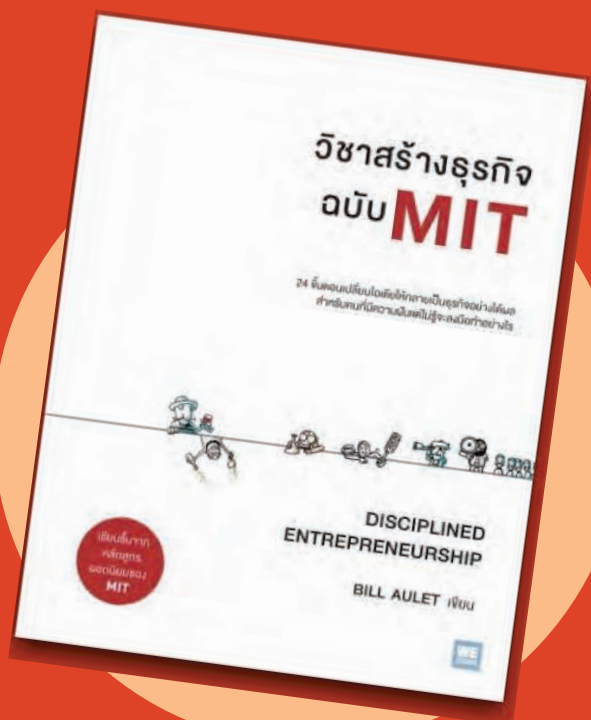
ถือเป็นโชคดีที่ผมได้อ่านหนังสือเล่มนี้

ผมอยากขอบคุณทางผู้ผลิตและจัดทำจำหน่าย ที่สร้างหนังสือดีๆ แบบนี้

และขอบพระคุณท่านผู้อ่านของผมทุกท่าน

ที่เป็นกำลังใจให้ผมมีความพยายามสร้างคุณค่าให้ตัวเอง ให้ครอบครัว และ
ให้กับสังคมของเราต่อไป...

ชัชวาล อรรถนทะกุล ผู้เขียน



การประสบความสำเร็จ – ไม่ใช่พรสวรรค์

คำถาม: มีใครเกิดมาพรสวรรค์ที่ฟ้าประทานมาให้ทำอะไรก็ “เจ๋ง” มั้ยครับ?

ทุกคนก็จะตอบว่าไม่มีหรอก คนพวกนั้นลงมือทำผิดพลาดเองเพราะเหตุผลต่าง ๆ นานา ถูกปรับความจริงเป็นแบบนั้น การที่คนเราจะประสบความสำเร็จ หรือทำอะไรลุล่วงได้ตามเป้าหมายนั้นก็คงจะไม่ได้ขึ้นอยู่กับสายเลือด, DNA หรือพรสวรรค์แต่อย่างใด แต่มันเกิดขึ้นจากการลงมือทำเพียง 2 อย่าง (พระอาจารย์ปราโมทย์ ปาโมชฺโช ก็เคยสอนไว้) คือ

1. การทำให้ถูก
2. การทำให้(นาน)พอ

ความสำเร็จเป็นเรื่องที่สอนกันได้ครับ เพียงแค่ต้องรู้ให้ถูกต้องและลงมือทำให้ถูกต้อง หนังสือเล่มนี้ต้องการให้ทุกคนลองหยุด และมองย้อนกลับมาถึงต้นตอที่เป็นแกนสำคัญของการสร้างและพัฒนาธุรกิจ ไม่ว่าจะเป็นบนออนไลน์หรือไม่ ความจริงเพราะเรายังอาจไม่รู้วิธีคิดและขั้นตอนการทำงานที่ถูกต้อง หรือยังใช้เครื่องมือผิดประเภทอยู่ก็ได้ ผมอยากให้ทุกท่านลองมองภาพรวมและทำความเข้าใจในทุกขั้นตอน เริ่มตั้งแต่ทุกอย่างยังเป็นไอเดียในอากาศ เริ่มจาก 0 เลื่อนขึ้นไปเรื่อยๆ แบบไม่ข้ามขั้นตอน จนไปถึงการทดลองขายผลิตภัณฑ์จริง เกิดการจ่ายเงินซื้อจริงจากลูกค้ากลุ่มแรก โดยอยากให้ตัวคุณเองเป็นคนตัดสินใจและประเมินผลด้วยตัวเอง ว่าควรเชื่อวิชานี้มั๊ย? เพราะไม่มีใครจะเข้าใจและรู้จักธุรกิจและผลิตภัณฑ์ของคุณมากเท่าตัวคุณเอง

ดังนั้นหลังจากทุกคนอ่านหนังสือเล่มนี้จบแล้ว ทุกคนควรมีความมั่นใจในความสามารถของตัวเองและมีกำลังใจที่จะลงมือสร้างธุรกิจของตัวเองอย่างมีสติและไม่ย่อท้อต่อไป...(ผมเป็นกำลังใจให้ครับ)

เริ่มให้ถูก(ถูกต้อง, ต้นทุนมีราคาถูก) ปลุก(สร้างธุรกิจ)ให้เป็น

วันที่คุณเริ่มสนใจทำธุรกิจออนไลน์ คุณจะเห็นเครื่องมือการโฆษณาออนไลน์มากมาย มีสถาบันและผู้สอนที่มีชื่อเสียงให้คำแนะนำเรื่องการขายและการตลาดออนไลน์ คุณจะพบทีมงานที่รับดำเนินงานให้กับธุรกิจของคุณเกือบทุกด้าน ทั้งยังมีหนังสือและบทความที่ให้ความรู้กับคุณในทุกด้านทุกมิติ เกือบทั้งหมดนั้นมีประโยชน์และจำเป็นกับธุรกิจของคุณอย่างมาก ...แต่เราจะเริ่ม/เลือกอย่างไรล่ะ?...

*ความจริงที่คุณต้องรู้ก่อน ถ้าคุณต้องการทำตามหนังสือเล่มนี้คือ คุณจำเป็นต้องใช้เงิน ถึงแม้ว่าคุณจะอยู่ใน สภาวะสุขภาพด้านการเงิน มีงบน้อยหรือขาดทุนอยู่ก็ตาม คุณก็ยังต้องเตรียมพร้อมเรื่องเงินลงทุนไว้ให้เหมาะสมกับธุรกิจที่คุณกำลังทำหรือจะทำ (จริงอยู่หนังสือเล่มนี้บอกคุณว่าการเรียนรู้วิธีที่ถูกต่อนั้นฟรี แต่คุณก็ยังจำเป็นต้องมีเงินลงทุน ไม่ว่าคุณจะออกแบบให้ประหยัดแค่ไหน เพราะความสำเร็จของธุรกิจนั้น เราต้องพึ่งพาอาศัยซึ่งกันและกัน แลกเปลี่ยนผลประโยชน์ต่อกัน อีกทั้งคุณยังต้องอาศัยเครื่องมือต่างๆ, ช่องทางประชาสัมพันธ์, ช่องทางติดต่อ, คุณต้องมีเพื่อนร่วมงาน, และยังต้องมีทีมงานที่มีความสามารถเฉพาะทางมาคอยช่วยเหลือ และสนับสนุนธุรกิจของคุณ...ถึงแม้ว่าใครใคร่ก็มักชอบของฟรีก็ตาม)

ข่าวดี คือหนังสือเล่มนี้จะช่วยลดความกังวลและแก้ปัญหาหลายอย่างให้กับคุณได้ อาทิ

1. ให้เริ่มต้นธุรกิจได้ด้วยตัวเอง หากคุณสามารถที่จะทำทุกขั้นตอนทั้งหมดได้ (เช่น ออกแบบกราฟิก, คิดคำโฆษณา, ทำเว็บไซต์ เป็นต้น)
2. ให้คุณมีหลักในการเลือกทีมงาน และเลือกเครื่องมือที่จำเป็นในแต่ละขั้นตอน เพื่อใช้เงินลงทุนอย่างคุ้มค่าและประหยัดที่สุด
3. ช่วยให้คุณรู้และเตรียมเงินลงทุนที่คุณควรต้องมี แต่วางแผนแบ่งจ่ายเป็นงวดงานเพื่อลดความเสี่ยงและต้นทุนดอกเบี้ย รวมไปถึงลดการถูกทิ้งงานด้วย
4. ช่วยให้คุณรู้ระยะเวลาในการดำเนินงานแต่ละขั้นตอนทั้งระยะสั้น กลาง ยาว เพื่อให้คุณเตรียมตัวเตรียมใจและจัดการเวลาการใช้ชีวิตกับครอบครัวอย่างมีคุณภาพ
5. ช่วยให้คุณมั่นใจในผลิตภัณฑ์ของตัวเอง กล้าลงทุนและกล้าเชิญชวนเพื่อนนักธุรกิจหรือนักลงทุนมาร่วมธุรกิจกับคุณอย่างมีเหตุมีผล
6. ช่วยให้คุณมีแผนพิมพ์เขียวธุรกิจในทุกขั้นตอนและมองเห็นทางป้องกันของทุกความเสี่ยงหรือข้อด้อยของผลิตภัณฑ์ และธุรกิจตัวเองในแบบที่ “ไม่มัน” ไม่นิ่งเหี้ยน มีเหตุมีผลและมีข้อมูลการทดลองจริงมารองรับ
7. ช่วยให้คุณมีเครื่องมือที่ใช้ในการนำเสนอให้นักลงทุน สถาบันการเงิน รวมถึงหาทีมงานหรือหุ้นส่วนให้เกิดความมั่นใจที่จะร่วมธุรกิจกับคุณ

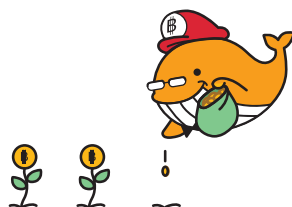
เข้าใจให้ตรงกัน ก่อนเริ่มต้น

ก่อนจะเริ่มผมต้องขอบอกว่าหนังสือเล่มนี้จะไม่มีการสอนการใช้เครื่องมือใดใด เนื้อหาทั้งหมดในเล่มจะเป็นการสอนวิธีคิด และขั้นตอนการทำงานที่เป็นระบบเริ่มตั้งแต่ การออกแบบพิมพ์เขียวธุรกิจจาก 0, หาข้อมูลลูกค้าจริงได้ด้วยต้นทุนที่ต่ำ และรวดเร็ว, ออกแบบสื่อและเตรียมช่องทางออนไลน์ให้ครบครัน สำหรับการเริ่มต้นทดลองขายจริง, มองการทำงานเป็นระบบของฝ่ายการตลาดและฝ่ายขาย, หลักการเปลี่ยนผู้สนใจ ให้กลายเป็นลูกค้าแฟนพันธุ์แท้, ไปจนถึงการสร้างรูปเล่มแผนพัฒนาธุรกิจ เพื่อนำเสนอให้กับทีมงาน, หุ้นส่วน หรือนักลงทุน เพื่อขยายธุรกิจให้เติบโตในอนาคต

เนื้อหาทั้งหมดในหนังสือเล่มนี้เป็นการหยิบเอาแค่ 1 วิธีการ ในการทำธุรกิจ ขายของออนไลน์ ที่ผมมีความสนใจในแนวทาง และได้ใช้เวลาศึกษาค้นคว้ามาเท่านั้น ไม่ได้หมายถึง ทฤษฎี, แนวคิด, ขั้นตอนการทำงาน รวมถึงเครื่องมือออนไลน์อื่นๆ ที่นอกเหนือจากในหนังสือนี้ทั้งหมดเป็นวิธีที่ผิด!

*เครื่องมือออนไลน์และกลยุทธ์ทุกอย่างล้วนสร้างประโยชน์ให้กับธุรกิจคุณได้
เพียงแค่คุณต้องใช้ให้ถูกกาละเทศะ*

กระบวนการทุกขั้นตอนในหนังสือเล่มนี้ จะครอบคลุมตั้งแต่ วิธีคิดก่อนเริ่มต้น แล้วพัฒนามาจนเริ่มมีรายรับประจำ ไปจนถึงบทสรุปเรื่องการวางแผนพัฒนาธุรกิจ เพื่อการเติบโตยิ่งขึ้นในอนาคต โดยคุณควรจะทำไปที่ละขั้น เรียงตามลำดับไม่ข้ามขั้น แต่ต้องพร้อมที่จะย้อนกลับไปปรับแก้สิ่งที่ทำไปในขั้นตอนก่อนๆ เมื่อคุณมองภาพรวมและเข้าใจกระบวนการทั้งหมดในหนังสือเล่มนี้ คุณจะตอบตัวเองได้ว่า หนังสือเล่มนี้จะช่วยให้คุณสร้างและพัฒนาธุรกิจขายของออนไลน์ แบบเลิกผลาญต้นทุน เริ่มเห็นกำไร ทำได้จริง ได้อย่างไร...



เริ่มตรงนี้



สรุปผล
และเริ่มออกแบบ
แผนพัฒนาธุรกิจฉบับสมบูรณ์

9

0



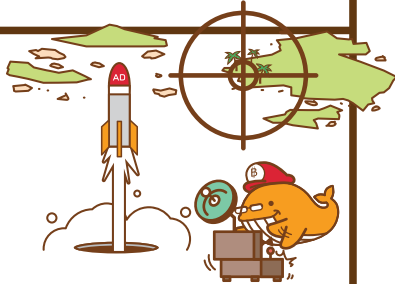
เข้าใจก่อน
ถ้าเข้าเส้นชัย จะมีอะไรรอเรา



1

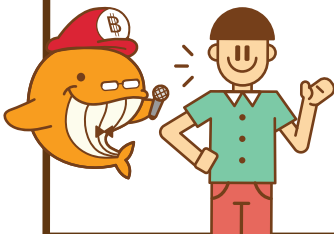
ร่างข้อมูล
ผลิตภัณฑ์

2



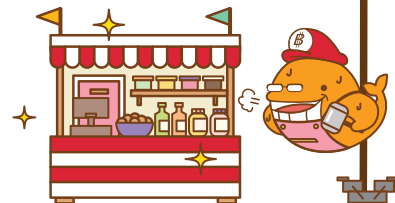
แบ่งกลุ่ม
และเลือกตลาดหัวหาด

รวบรวมข้อมูลจากผู้ใช้งานจริง



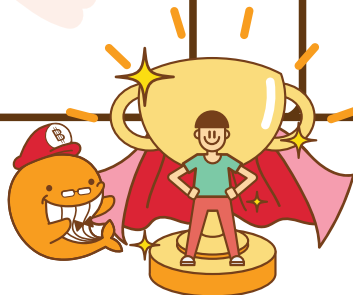
3

5



สร้างเครื่องมือทดลองตลาดจริง

4



เลือกผู้ที่จะเป็นลูกค้าต้นแบบรายแรก

8



แยกปิดการขายลูกค้าแบบแบ่งกลุ่ม

เริ่มเปิดกิจการ แบ่งทีมระหว่าง
ทีมการตลาด - ทีมขาย

7



สร้างแผนการขายและวิธีปิดการขาย

6



เริ่มต้น

คุณได้เห็นแผนภาพทั้ง 10 ขั้นตอนไปแล้ว คราวนี้เรามาเริ่มดูภาพรวมของการทำงานแต่ละขั้นตอน ทำความเข้าใจรูปแบบของข้อมูลและหัวข้อที่จำเป็นต้องมีในแต่ละชั้น รวมถึงตัวอย่างการออกแบบเอกสารทั้งหมดที่ต้องใช้กัน

โดยผมจะยกตัวอย่างเอาสินค้าในจินตนาการมาสร้างกันจริงๆ เพื่อให้คุณได้เห็นภาพได้ชัดเจน 100% ที่ต้องนำสินค้าในจินตนาการมาใช้ก็เพื่อ เพื่อให้อธิบายเข้าใจง่าย ป้องกันไม่ให้เกิดเสียงคัดค้าน หรือความสับสนกับข้อมูลที่มีอยู่จริง ไปดูกันเลยดีกว่าครับ

ตัวเลขและยี่ห้อผลิตภัณฑ์ทั้งหมดในหนังสือเล่มนี้
เป็นการสมมุติขึ้น เพื่อให้ผู้อ่านได้เห็นภาพ
และเข้าใจมากขึ้น เท่านั้น



สร้างยานพาหนะที่มีประสิทธิภาพอย่างเหมาะสม เพื่อขับเคลื่อนธุรกิจคุณให้ไปถึงเส้นชัยตามกำหนด

ขั้นตอนที่ 0

ถ้าเข้าเส้นชัย มีอะไรรอเรา

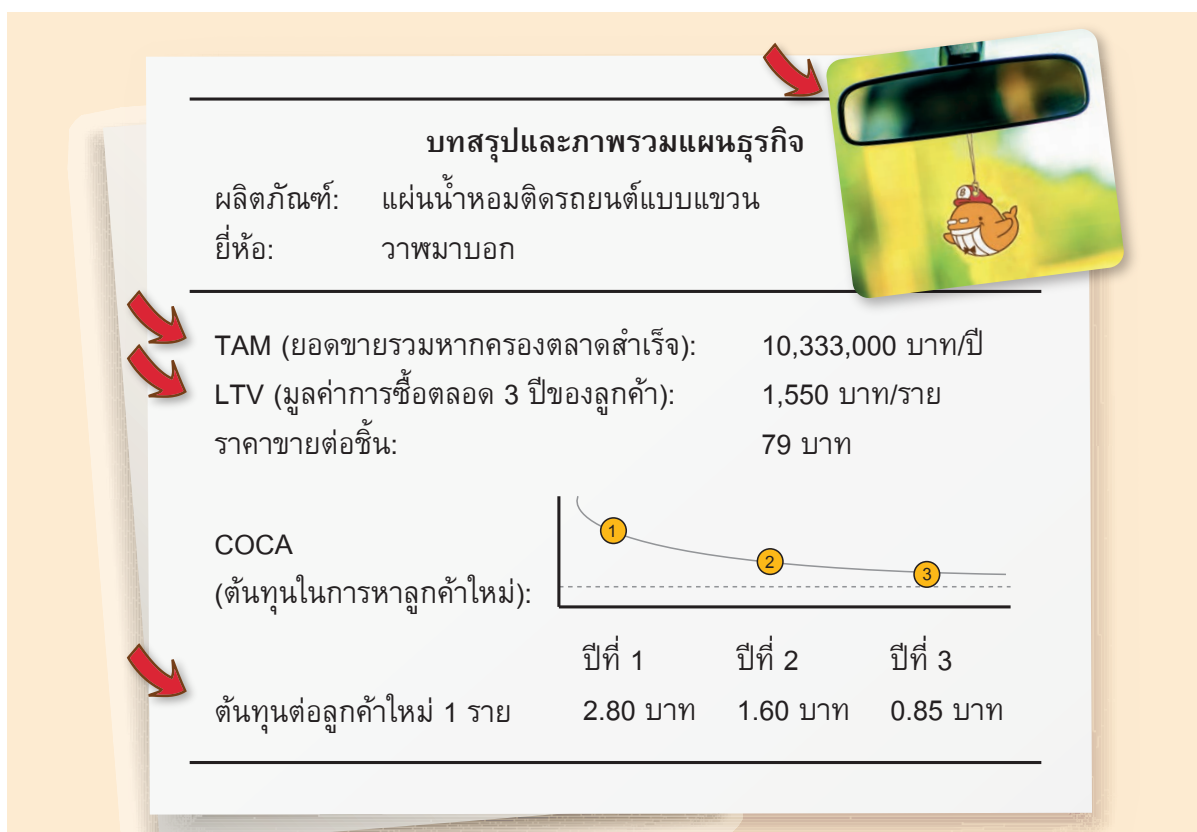


หน้ากระดาษแผ่นแรกนี้ จะเป็นตัวกำหนด
ให้นักลงทุน หรือเจ้าของกิจการ
เปิดอ่านหน้าต่อไป หรือจะวางคืบไว้ ที่เดิม...

ความสำคัญของขั้นตอนนี้...

- คุณจะมีเอกสารบทสรุปผู้บริหาร คือ หน้าแรกที่นักลงทุน, เจ้าของกิจการสนใจที่จะรู้จักก่อน หากข้อมูลหน้าแรกยังไม่ผ่าน หน้าที่เหลือก็ไม่ต้องดูต่อแล้วครับ
- คุณต้องสรุปข้อมูลสำคัญของแผนธุรกิจและผลิตภัณฑ์ที่คุณกำลังทำอยู่

* ความจริงการที่จะรวบรวมข้อมูลและคำนวณหาค่าในขั้นตอนนี้ได้ คุณจำเป็นที่จะต้องผ่านขั้นตอนที่ 4 คือ การเลือกลูกค้าต้นแบบรายแรก ให้ได้เสียก่อน



ภาพตัวอย่าง เอกสารบทสรุปผู้บริหาร คัดเฉพาะตัวเลขที่สำคัญต่อการพิจารณา

ที่มา:

กลุ่มผู้ใช้ผลิตภัณฑ์คือ รถยนต์ขนาด S และ M ไม่เกิน 4 ปี กลุ่มแรกจากการสัมภาษณ์ และมีแนวโน้มที่จะซื้อผลิตภัณฑ์มากที่สุด คือ กลุ่มเจ้าของรถที่ขับ grab และรถให้เช่าส่วนบุคคล เราจะเริ่มจากเฉพาะภาคกลางก่อน ซึ่งมีจำนวนลูกค้าอยู่ที่ 20,000 ราย หากคุณอ่านมาถึงตรงนี้ในความเป็นจริงตัวเลขพวกนี้ยังต้องถูกเหินออกอีกมาก ในหนังสือฉบับเต็มจะค่อยๆ แนะนำวิธีคำนวณไปที่ละขั้น จนคุณได้ตัวเลขที่เหมาะสม

ขั้นตอนที่ 1

ศึกษาและร่างข้อมูลผลิตภัณฑ์ แบบครบวงจร

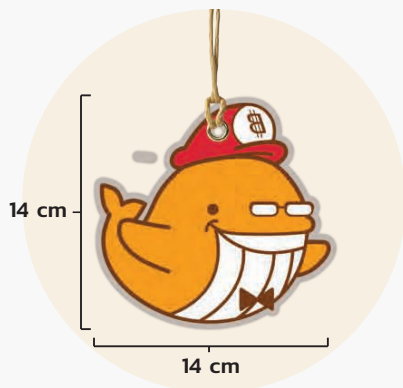


ยิ่งคุณมีข้อมูลผลิตภัณฑ์มากแค่ไหน
การเตรียมพร้อมในขั้นต่อไปยิ่งง่ายขึ้น

ความสำคัญของขั้นตอนนี้...

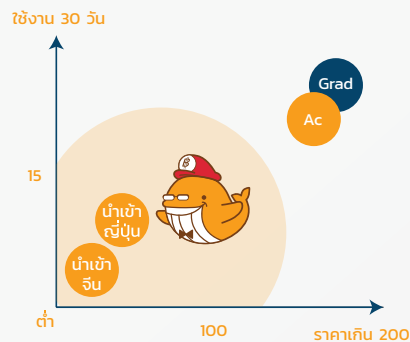
- คุณต้องมีข้อมูลผลิตภัณฑ์ในทุกมิติ อาจทำเป็นโบชัวร์ หรือเอกสารแสดงรายละเอียดผลิตภัณฑ์ ได้แก่
- ประโยชน์ที่ลูกค้าจะได้รับ
- ราคาขายทุกระดับ (ปลีก-ส่ง-สมาชิก-อื่นๆ)
- กลุ่มผู้ใช้ผลิตภัณฑ์หลัก
- เงื่อนไขการชำระเงิน เช่น บัตรเครดิต, เก็บเงินปลายทาง
- การจัดเก็บและระบบกระจายสินค้า
- ช่องทางจัดจำหน่าย, การจัดส่งและติดตั้งสินค้า
- โปรโมชั่นและส่วนลด, ข้อเสนอพิเศษ
- ขั้นตอนนี้ควรใช้ระยะเวลา 2 - 4 สัปดาห์

ผลิตภัณฑ์ : น้ำหอมติดรถยนต์ชนิดแขวน กลิ่นน้ำทะเล
ยี่ห้อ : วาฟมาบอก **สโลแกน :** สดชื่น คื่นพลั่ง
ราคา : ชองละ 79 บาท จากราคาเต็ม 129 บาท
 ใช้งานได้ 14 วัน



ต้นทุนผลิต 15,000 บาท/1,000 ชอง (ชองละ 15 บาท)	กำไรขั้นต้น 64 บาท/ขวด	จุดจำหน่าย ซูเปอร์มาร์เก็ต
จุดจำหน่ายออนไลน์ ขายผ่าน เว็บไซต์ส่วนตัว	ระบบจัดส่ง Kerry คัดคำสั่ง ตามระยะทาง	การชำระเงิน ชำระเงินด้วยการ โอนเงิน เก็บเงินปลายทาง และจ่ายผ่านบัตรเครดิต (กรณีมีใบแจ้ง)

ภาพตัวอย่าง ข้อมูลสินค้าและภาพถ่ายสินค้าจริง



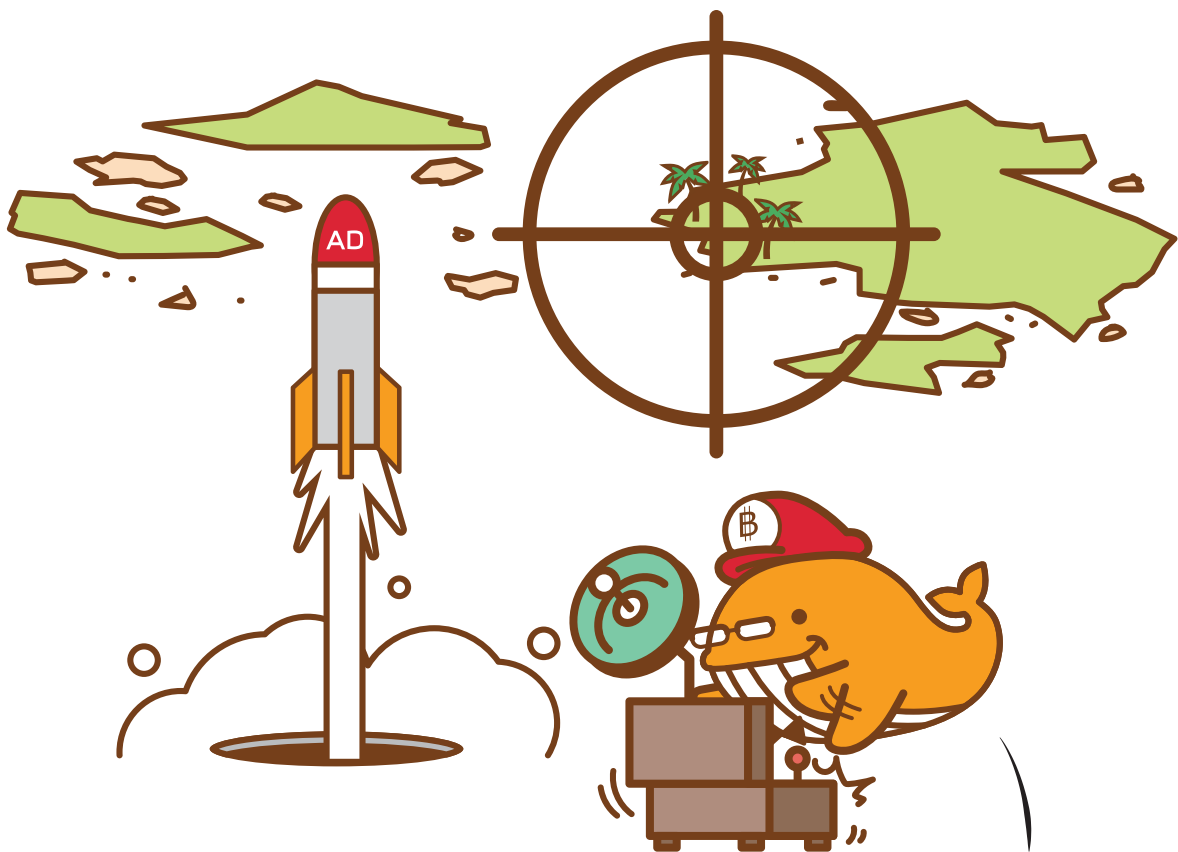
ภาพตัวอย่าง แสดงตำแหน่งสินค้าเราเปรียบเทียบกับสินค้าประเภทเดียวกันในกลุ่มตลาดเดียวกัน



ภาพตัวอย่าง โปสเตอร์โปรโมชั่นสินค้าผ่าน Line, facebook, IG

ขั้นตอนที่ 2

แบ่งกลุ่ม และเลือกตลาดหวัด



ล็อกเป้าหมาย แล้วยิง!

ตลาดหวัด คือตลาดที่เราจะเลือกลงไปขายผลิตภัณฑ์เป็นตลาดแรก
เมื่อครอบครองได้สำเร็จแล้ว ค่อยเคลื่อนพลไป ตลาดใกล้เคียงต่อไป

*คำว่า ตลาดหวัด เอามาจากหนังสือ "วิชาสร้างธุรกิจฉบับ MIT"

ความสำคัญของขั้นตอนนี้...

- กำหนดตลาดเป็นกลุ่ม ควรแบ่งกลุ่มเป็น 6 -12 กลุ่ม อย่าลืมว่าอย่าเสียเวลาเยอะ *กระบวนการพวกนี้ยังไม่ได้เงินนะจะฟังชานก็ไม่ดีนะ* เอาให้แคบที่สุด ไม่ต้องกลัวว่าจะน้อยเกินไปขอให้เจอลูกค้ารายแรกของเราจริงๆ ก่อน
- เคล็ดลับคือ แบ่งกลุ่มตลาดเริ่มจากกว้างไล่ลงมาแคบที่สุด ย่อยกลุ่มจนคุณสามารถนับจำนวนลูกค้าจริงได้ใกล้เคียงที่สุด
- ขั้นตอนนี้ควรใช้เวลาไม่เกิน 1 สัปดาห์

รถยนต์ขนาด S และ M เฉพาะรถญี่ปุ่น ไม่เกิน 4 ปี ภาคกลาง

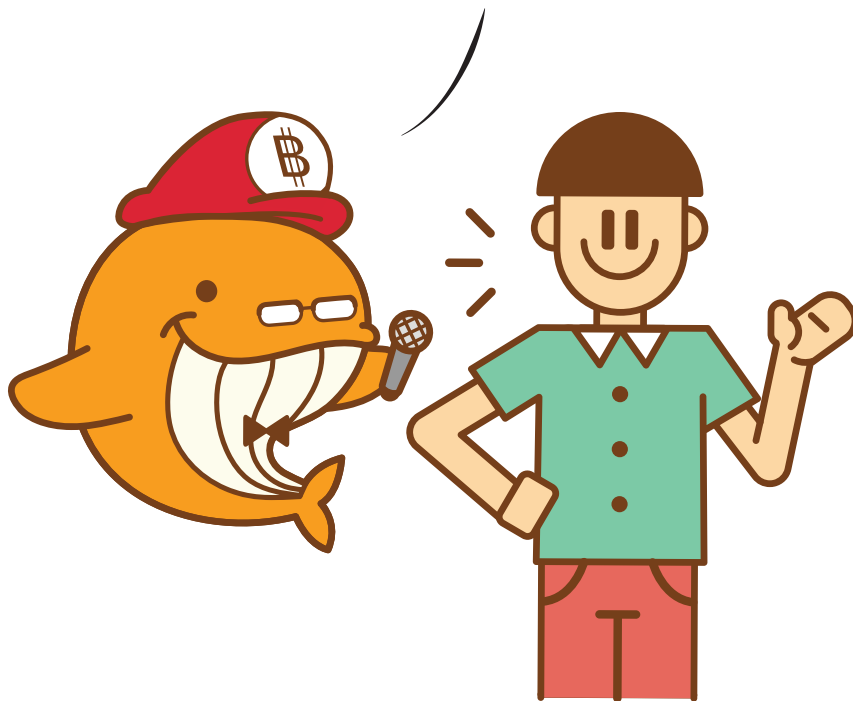
ตลาด	รถเพิ่งออกศูนย์	ผู้ซ่อมรถแฟรนไชส์ Ac & BQ	รถเช่าส่วนบุคคล Grap	รถเช่าแบบ ยืมบริษัท
ผู้ใช้ตัวจริง	เจ้าของรถ	เจ้าของรถ	เจ้าของรถ	ผู้ใช้รถ
การนำไปใช้	ดับกลิ่น, เหมือนไปทะเล	ดับกลิ่น, เหมือนไปทะเล	ดับกลิ่น, เหมือนไปทะเล	ดับกลิ่น, เหมือนไปทะเล
คุณสมบัติ	ใช้งานง่าย ดูมีสไตล์	ใช้งานง่าย ดูมีสไตล์	ใช้งานง่าย ดูมีสไตล์	ใช้งานง่าย ดูมีสไตล์
ลูกค้าหลัก	นักขายในศูนย์รถญี่ปุ่น	นักขายในศูนย์ เจ้าของรถ	เจ้าของรถ	บริษัทเอกชน ภาคกลาง
ลักษณะของตลาด	มีผู้ขายน้อยราย กระแสหลัก	มีผู้ขายน้อยราย กระแสหลัก	บุกเบิก	บุกเบิก
พันธมิตร	ศูนย์ Hon ศูนย์ ToY ศูนย์ Mit ศูนย์ Nis	Ac BQ Tire+	เจ้าของ Grap	บริษัทเจ้าของรถ
ขนาดของตลาด	200,000 คัน/ปี	700,000 คัน/ปี	20,000 คัน/ปี	250,000 คัน/ปี
คู่แข่ง	Grad นำเข้าจีน นำเข้าญี่ปุ่น Ac	ผลิตภัณฑ์ที่ผูกสัญญา 2 ยี่ห้อ	Grad นำเข้าจีน นำเข้าญี่ปุ่น Ac	-
การนำไปใช้ร่วมกับผลิตภัณฑ์อื่น	-	-	-	-

* ตัวเลขและยี่ห้อผลิตภัณฑ์ทั้งหมดในหนังสือเล่มนี้ เป็นการสมมุติขึ้นทั้งหมด เพื่อให้ผู้อ่านได้เห็นภาพ และเข้าใจมากขึ้น เท่านั้น

ขั้นตอนที่ 3

รวบรวมข้อมูลจากผู้ใช้ตัวจริง

เรามาเพื่อแก้ปัญหาให้กับคุณ
ช่วยแนะนำเราว่าต้องทำยังไง ถึงจะช่วยคุณได้
เรามีของก้านัลเตรียมไว้ให้กับคุณด้วย



สร้างแบบสอบถาม หรือสัมภาษณ์ผู้ใช้ตัวจริง
พร้อมแจกรางวัล ทีละกลุ่ม แล้วนำข้อมูลทั้งหมด
มาเลือกเพียงกลุ่มเดียว...

ความสำคัญของขั้นตอนนี้...

- เพื่อตรวจสอบว่ากลุ่มตลาดที่เลือกมานี้ แม่นยำ ตรงกลุ่มลูกค้าจริงหรือไม่? อย่าเชื่อใคร หากยังไม่ได้ทดลองเอง!
- รวบรวมข้อมูลจริงจากผู้ใช้และลูกค้าตัวจริง จากกลุ่มตลาดที่เลือก
- รวมข้อมูลจำนวน 100 ราย หรือมากพอที่จะเจอลูกค้า / ผู้ใช้คนแรก
- สร้างแผนโปรโมชัน และรางวัลให้กับผู้ยินดีตอบคำถาม
- สร้างแบบสอบถาม หรือคำถามที่จำเป็นสำหรับการพัฒนาผลิตภัณฑ์ หรือจำเป็นสำหรับการปรับปรุงกลุ่มเป้าหมาย
- หลักสำคัญของผู้สัมภาษณ์ หรือคำถาม คือ “ต้องไม่โน้มน้าว”
- ขั้นตอนนี้ควรใช้เวลาไม่เกิน 1 สัปดาห์ หรือได้ข้อมูลครบแล้ว

แบบสอบถามผู้ขับ GRAP
ตอบเสร็จ รับฟรี!
ตัวทำความหอมแบบแขวนกลิ่นน้ำทะเล สดชื่น คั้นพลัง
2 ชิ้น (คุณออกค่าจัดส่งเอง)

ชื่อ-สกุล.....
มือถือFB..... Line ID.....
ที่อยู่จัดส่ง.....
อาชีพ.....
รายได้ / ปี.....
ว/ด/ป เกิด.....
เพศ.....
คุณใช้เวลาอยู่บนถนนวันละกี่ชม.....
คุณมีอาการง่วงบ่อยแค่ไหน.....
คุณมีผู้โดยสารเรื่องความสะอาดของรถยนต์เสียสัปดาห์ละกี่ครั้ง.....
หากมีเวลาว่างจากขับรถคุณมักทำอะไร.....

* อะไรที่คุณกังวลที่สุดเวลาผู้โดยสารขึ้นรถคุณ (ตอบ 3 ลำดับ)
.....
.....
.....

* อะไรที่คุณมุ่งหวังที่สุดเวลาผู้โดยสารขึ้นรถคุณ (ตอบ 3 ลำดับ)
.....
.....
.....

บุคคลในดวงใจของคุณ.....
* หนังสือพิมพ์ หรือแหล่งข้อมูลที่คุณชอบเข้าไปอ่านข่าวประจำ.....
สถานที่ไหนที่คุณชอบไปเป็นอันดับต้นๆ.....
เหตุผลที่คุณอยากนำรางวัลนี้ไปใช้.....
คุณให้ความสำคัญกับ กลิ่น ในรถแค่ไหน (เต็ม 10).....

* คุณลำดับสำคัญกับการเลือกซื้อ น้ำหอมในรถยนต์ อย่างไร (ตอบเรียงลำดับ)
① กลิ่นถูกใจ ⑤ ราคา ④ ระยะเวลาการใช้งาน ② ความสวยงาม ③ ติดตั้งง่าย

วาฬมาบอก
ได้รับการสนับสนุน

อยากให้รถคุณหอม พร้อมชาร์ตพลังในตัวคุณ
“มาช่วยเราทำให้เป็นจริง
คุณช่วยใช้ เราแจกให้คุณฟรี
เพียงตอบแบบสอบถามง่ายๆ แค่ 3 นาที

ผู้ขับ
Grab
“ช่วยด้วย”

153K 4.1K Comments 84.3K Shares 3.8M Views

Like Comment Share

* ข้อมูลที่สำคัญสำหรับการพิจารณา

ขั้นตอนที่ 4

เลือกลูกค้าต้นแบบ

ยินดีด้วยต่อจากนี้ไป คุณคือต้นแบบที่เราจะนำไปใช้อ้างอิง
สำหรับการพัฒนาผลิตภัณฑ์, สื่อโฆษณา, ช่องทางประชาสัมพันธ์
และการตลาดต่อไป...



สรุปและเลือกผู้ใช้ที่มีแนวโน้มจะซื้อผลิตภัณฑ์ของเรา
ที่ดีที่สุดมา 1 คนจากกลุ่มตลาดที่ดีที่สุด

ความสำคัญของขั้นตอนนี้...

- นำข้อมูลแบบสอบถามทั้งหมดมา คัดเลือก รวมหรือแยกกลุ่มผู้ใช้ จากนั้นระดมสมอง คัดเลือกมาเพียง 1 คนที่เป็นลูกค้า ที่ดีที่สุด เช่น มีโอกาสซื้อมากที่สุด, จ่ายเยอะที่สุด, ปิดการขายง่ายที่สุด ฯ
- ข้อมูลลูกค้ารายแรก ที่เลือกมานี้ จะเป็นจุดอ้างอิงในการพัฒนาผลิตภัณฑ์ และสื่อทั้งหมดตลอดการขายออนไลน์ของคุณ
- ทั้งยังเป็นข้อมูลสำคัญที่จะส่งให้ ทีมออกแบบเว็บไซต์ และทีมผลิตสื่อโฆษณาทั้งหมดใช้เป็นหลักในการออกแบบ และยังเป็นชีวิตในการส่งมอบงาน ว่าตรงกับความต้องการของตลาด และลูกค้าของเราหรือไม่
- ขั้นตอนนี้ถือเป็นจุดเริ่มต้นของการนำไปสร้างสื่อโฆษณา, หน้าเว็บไซต์, ช่องทางประชาสัมพันธ์, ช่องทางชำระเงิน ฯลฯ
- ขั้นตอนนี้ควรใช้เวลาไม่เกิน 1 สัปดาห์



- ชื่อ นายสมบัติ พัดวิ อายุ 45 ปี
- เพศ ชาย
- มีลูก 2 คน ทำงานทั้งหมดแล้ว
- ขับ GRAP เต็มเวลา
- ตั้งใจรับลูกค้าทั้งหมด เพื่อให้ได้คะแนนจาก GRAP เพราะยังมีคะแนนมาก โอกาสได้ลูกค้ายิ่งเยอะ
- รายได้เดือนละ 40,000 บาท จากการขับ GRAP ทุกวัน

- เคยเป็นเจ้าของธุรกิจแต่เจอสถานการณ์ฟ้อง訴แตก มีหนี้ก้อนโต เคยหลบไปบวช 4 ปี แต่สงสารลูกเลยสึกออกมาทำงาน ปัจจุบันทำมา 4 ปีแล้ว มีรายได้ดี เพราะไม่เกี่ยงผู้โดยสาร
- เวลาว่างชอบฟังวิทยุเกี่ยวกับการเมือง เพราะการเมืองเป็นเรื่องใกล้ตัว ไม่ดื่มเหล้า แต่สูบบุหรี่
- กลิ่นในรถเป็นเรื่องสำคัญอันดับสองรองจากความสะดวกในรถใช้น้ำหอมเป็นประจำ และเปิดรับกลิ่นและรูปแบบใหม่เสมอ
- ค่าทำความสะอาดรถยนต์เดือนละ 1,000 บาท

บุคคลในดวงใจ

การศึกษา

ดนตรี

แรงจูงใจ

สิ่งที่กลัวมากที่สุด

หลวงปู่ชา พระโพธิญาณเถร (ชา สุภทฺโท)

ปริญญาตรี ม.รามคำแหง มาแล้ว 23 ปี

ชอบฟัง ฮิลลี ฟูล บอดี้แอส และ โลโซ

ลูกทั้งสองคนและปลดหนี้ก้อนโต

รายได้ลดลงเพราะคะแนนลดลง

เข้าไปส่งลูกค้าบนถนนที่ไม่ดี

กลัวค่าซ่อมรถปลายปีจะสูงหาเงินมาเปลี่ยนรถใหม่ เพราะคนไม่ชอบนั่งรถเก่า

ความสะดวกสบายนอก-ในรถยนต์สำคัญที่สุด

กลิ่นภายในรถ

สมรรถนะของรถยนต์

ระดับความสำคัญ



ภาพประกอบ: ตัวอย่างข้อมูลลูกค้าที่เลือกมาแบบ รายแรก *ข้อมูลและรูปภาพเป็นเพียงการสมมุติเท่านั้น ไม่ใช่วิสด์จริง

หลักการนี้ถือว่าสำคัญที่สุดของการออกแบบสื่อโฆษณาและพัฒนาผลิตภัณฑ์เลยทีเดียว

*ในตัวอย่างสมมุติว่า คุณโชคดีเจอตลาดที่ใช้ (ซึ่งในความจริงมันอาจไม่ใช่ง่ายอย่างนี้ หรืออาจง่ายกว่านี้!)

ขั้นตอนที่ 5

สร้างเครื่องมือทดลองตลาดจริง

ขั้นตอนนี้จะเริ่มเข้ามาสู่การทดลองขายจริงแล้ว
เราก็เริ่มสร้างเครื่องมือทั้งหมดคร่าวๆก่อน

สร้างยานพาหนะที่เหมาะสมกับเรา
สตาร์ทเครื่อง
ออกสู่ถนนแห่งความสำเร็จ!



ขั้นตอนนี้ควรให้ผู้เชี่ยวชาญแต่ละด้านเป็นผู้ดำเนินการ
เพราะจะทำให้ออกมาได้ดีกว่าและใช้เวลาน้อยกว่าเรานั่งทำเอง

****ต้องอย่าลืมว่า ทั้งหมดที่เริ่มต้นมา เรายังไม่เกิดรายรับขึ้นเลย
ดังนั้นอย่าปล่อยให้ขั้นตอนที่ไม่เกิดรายรับ ใช้เวลานานเกินไป
(นอกจากสายป่านของคุณจะยาว)**

ความสำคัญของขั้นตอนนี้...

- สร้างเครื่องมือทดลองตลาดจริง 1 ชุด ประกอบด้วย
 - สร้างเว็บไซต์ Sale Page คือ หน้าร้าน และหน้าขายผลิตภัณฑ์
 - สร้างช่องทางโฆษณาและช่องทางติดต่อกับ Facebook, Line
 - สร้างชุดสื่อโฆษณา 1-6 แบบ ขึ้นอยู่กับกลุ่มลูกค้าที่ใช้
- นอกจากเตรียมเครื่องมือให้พร้อม คุณยังต้องเตรียมเขียนนโยบายและวิธีการทำงานของทั้งทีมการตลาด และทีมขายให้พร้อมด้วย (โดยจะอธิบายในขั้นตอนต่อไป)
- ขั้นตอนนี้ควรใช้เวลาไม่เกิน 1 เดือน

คุณรู้มั๊ย!? หนึ่งในขั้นตอนที่ชวนปวดหัว และเถียงกับทีมผู้ผลิตสื่อ และการตลาดออนไลน์บ่อยที่สุด ก็คือ ขั้นตอนนี้ละ!!

สาเหตุเพราะ เจ้าของผลิตภัณฑ์ มักไม่มีข้อมูลที่เป็นในการผลิต ให้กับทีมดำเนินการ จึงทำให้สรุปไม่ได้ว่า ค่าจ้างผลิตควรเป็นเท่าไรดี, ใช้เวลาเท่าไร, ส่งมอบงานกันยังไง แบบไหนถึงเรียกว่าตรงตามความต้องการ และคำถามยอดนิยมที่เจ้าของผลิตภัณฑ์มักชอบถามกลับไปยังทีมที่รับงาน คือ “ทำแล้วจะขายได้เท่าไร?”

ต่อไปนี้ไม่ต้องไปถามใครให้อายอีกแล้ว เพราะเราหาคำตอบได้ด้วยตัวเอง!



ภาพตัวอย่าง ใช้ 3 กลุ่มเป้าหมาย 3 แบบสื่อโฆษณา

ควรสร้างสื่อโฆษณา 1-6 แบบ

ขึ้นอยู่กับจำนวนกลุ่มลูกค้าที่เลือก แนะนำให้เลือกทีละกลุ่ม (ตามขั้นตอนที่สอน)

หรืออยากลองโฆษณาทุกกลุ่มเลยก็ได้ (หากคุณมั่นใจว่ารับมือไหว ไม่ทำให้เสียกระบวนการ)

ผู้สนใจแต่ละกลุ่ม แต่ละช่องทาง เห็นโฆษณาของเราอย่างมีประสิทธิภาพ



ผู้สนใจแต่ละกลุ่ม แต่ละช่องทางเข้ามารวมที่หน้าเว็บร้านค้าหลัก และทำการปิดการขาย



ภาพตัวอย่าง Sale Page คือ หน้าที่เน้นขาย มากกว่าให้ข้อมูลผลิตภัณฑ์
อาจใช้เครื่องมือที่ชื่อ *Instant experience* ใน facebook ก่อนก็ได้



คุณสมบัติที่จำเป็นสำหรับ Sale page

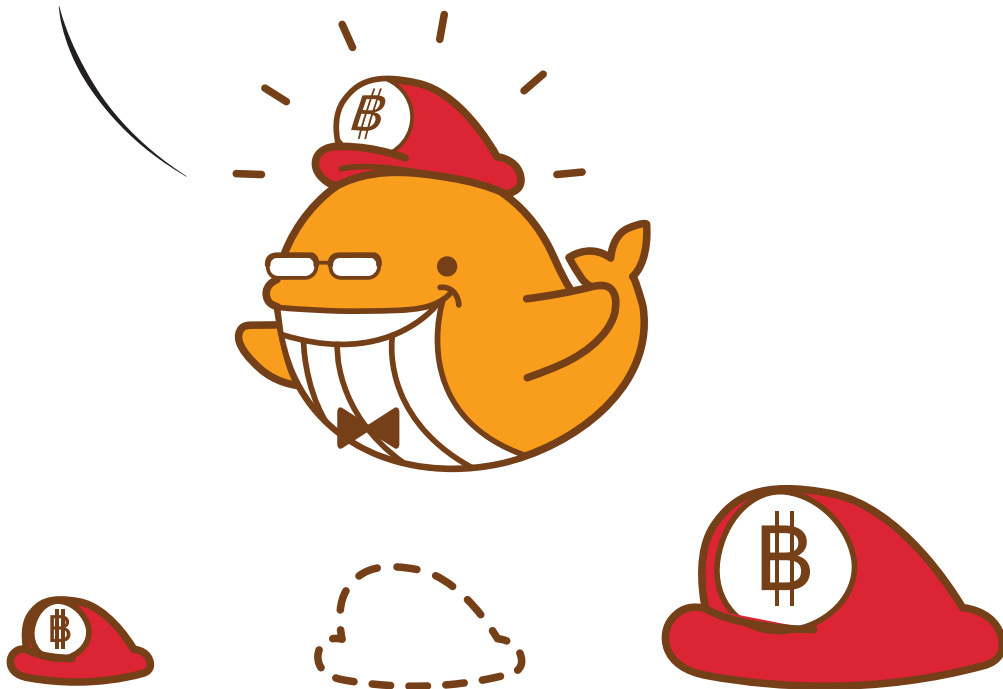
- * ข้อมูลสรุปผลิตภัณฑ์ว่าคืออะไร
ต้องเข้าใจง่ายที่เร็วที่สุด เร็วที่สุด
แนะนำให้เป็นวิดีโอ เพราะอธิบายได้ดี
กว่า, เข้าถึงได้ง่ายกว่าและนำไปใช้
กับช่องทางอื่นได้มากกว่า
- * ราคาและโปรโมชั่น ของแถมจูงใจ
ช่วยให้ตัดสินใจซื้อง่ายขึ้น
- * ใครที่ต้องใช้ผลิตภัณฑ์นี้
- * ทำไมถึงต้องใช้ผลิตภัณฑ์นี้
- * ประโยชน์และคุณสมบัติผลิตภัณฑ์
ประโยชน์ไม่ใช่คุณสมบัติ เช่น
ประหยัดเวลามากขึ้น, ภูมิใจมากขึ้น
- * มีการเปรียบเทียบ (เชิงอุปมาอุปไมย)
- * มีการแสดงวิธีใช้, รีวิวการใช้จริง
- * มีผลวิจัย, รางวัล, การรับประกัน
- * รายชื่อผู้ใช้จริงที่มีส่วนสำคัญกับลูกค้า
- * เงื่อนไขการได้ครอบครองผลิตภัณฑ์
อย่างไร, จัดส่งยัง, ติดตั้งยัง ฯลฯ
- * ข้อมูลผลิตภัณฑ์ที่เป็นอื่นๆ เช่น
ข้อควรระวัง, การติดตั้ง, การใช้งาน
- * เสนอสิทธิพิเศษหากซื้อวันนี้
- * ช่องทางติดต่อที่สะดวกรวดเร็ว
- * ลงทะเบียนรับของแจก ตัวทดลองใช้
สำหรับผู้ยังไม่ตัดสินใจซื้อ
- * ต้องรองรับทุกขนาดหน้าจอทั้ง
Desktop, Tablet, Mobile Phone

ขั้นตอนที่ 6

สร้างแผนการและวิธีปิดการขาย

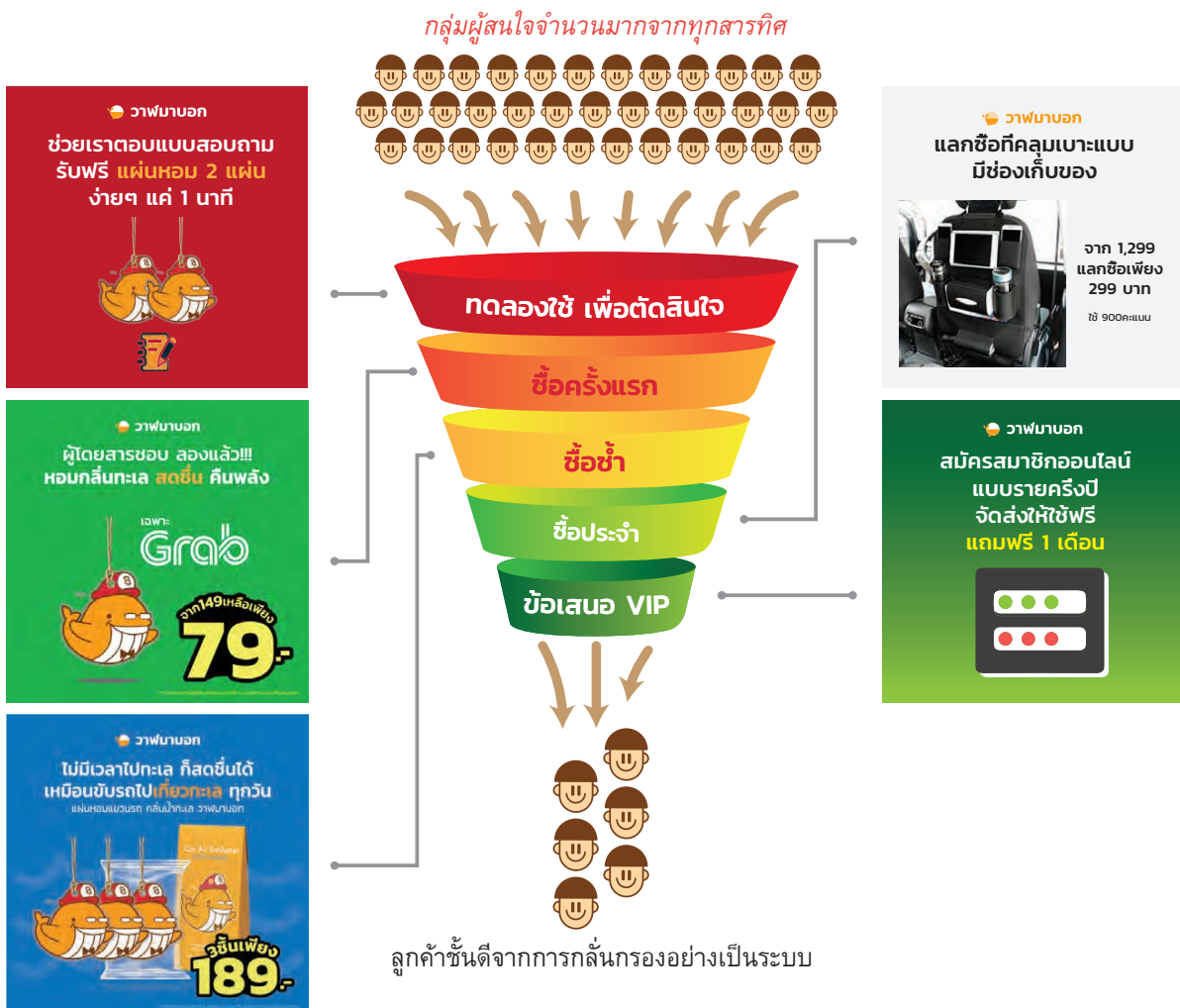
#ใส่พอคี้ ไม่ฟรีไชย

ออกแบบสูตรให้เหมาะกับตัวเอง เป็นผลดีที่สุด
เอาสูตรคนอื่นมาใส่ ยังไงก็ไม่พอคี้



ความสำคัญของขั้นตอนนี้...

- คุณต้องสร้างสื่อการอบรมและหนังสือ “การขายผลิตภัณฑ์” ขึ้นมาก่อน
- อบรมทีมขายทุกคนให้เข้าใจผลิตภัณฑ์, โปรโมชั่น และเงื่อนไขทั้งหมด
- แบ่งกลุ่มผู้สนใจออกเป็น 5 กลุ่ม เบื้องต้นได้ ดังนี้
 - ทดลองใช้ เพื่อตัดสินใจซื้อ
 - ซื้อครั้งแรก
 - ซื้อซ้ำ
 - ซื้อประจำ
 - VIP
- จากนั้นคิดเงื่อนไขและโปรโมชั่นเฉพาะแต่ละกลุ่ม
- ปิดการขาย หรือเลื่อนขั้นลูกค้าแต่ละกลุ่มให้ไปเป็น VIP มากที่สุด

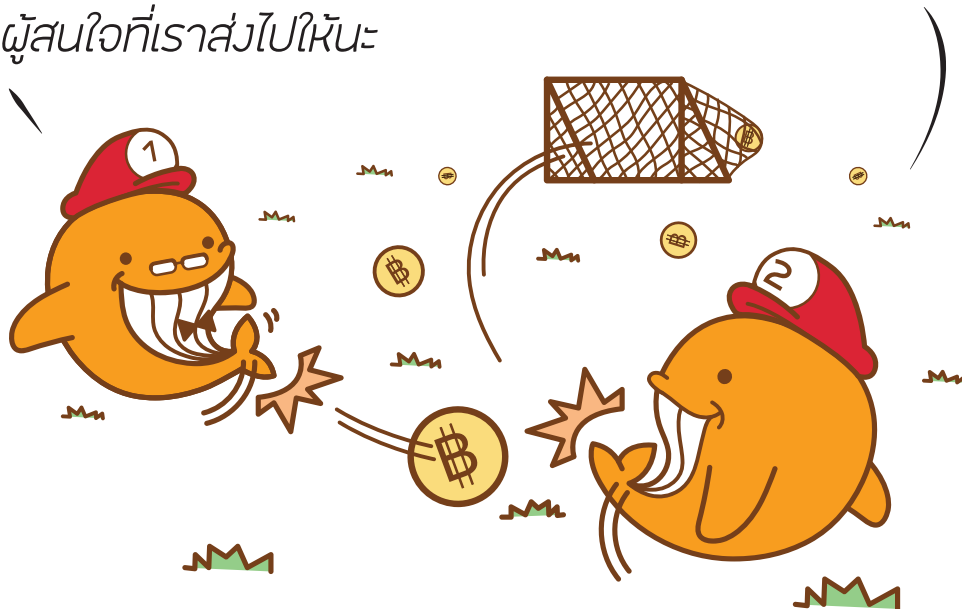


ขั้นตอนที่ 7

เริ่มเปิดกิจการ ทีมการตลาด VS ทีมขาย

นายคอยปิดการขาย
จากผู้สนใจที่เราส่งไปให้นะ

เรื่องปิดการขายให้เข้าเป้าปล่อย
เป็นหน้าที่เราเอง!



ถึงเวลาที่คุณต้องทำความเข้าใจระหว่าง
การตลาด(โฆษณา) และการขาย แบบจริงๆเสียที

ความสำคัญของขั้นตอนนี้...

สิ่งที่คุณต้องทำความเข้าใจระหว่าง การตลาด (โฆษณา) และการขาย สรุปง่าย ๆ ก็คือ

- การตลาด (โฆษณา) มีหน้าที่ “เปลี่ยนคนแปลกหน้า → เป็นผู้สนใจ”
 - ส่วนการขาย มีหน้าที่ “เปลี่ยนผู้สนใจ → ให้เป็นลูกค้า”
- หากคุณมองแบบนี้จะทำให้เข้าใจได้ ชัดเจนมากขึ้นมั๊ยครับ

ในขั้นตอนทั้งหมดที่เราทำกันมาก่อนหน้านั้น จัดอยู่ในส่วนของ “การตลาด” (โฆษณา) ซึ่งมีหน้าที่หลักหน้าที่เดียวคือ

“เชิญผู้สนใจให้เข้ามาให้ได้มากที่สุด!!”

แต่นั้นยังไม่จบ เพราะ ผู้ที่สนใจทั้งหมดที่เข้ามานั้น

“ยังไม่ได้จ่ายเงินซื้อผลิตภัณฑ์ของคุณ”

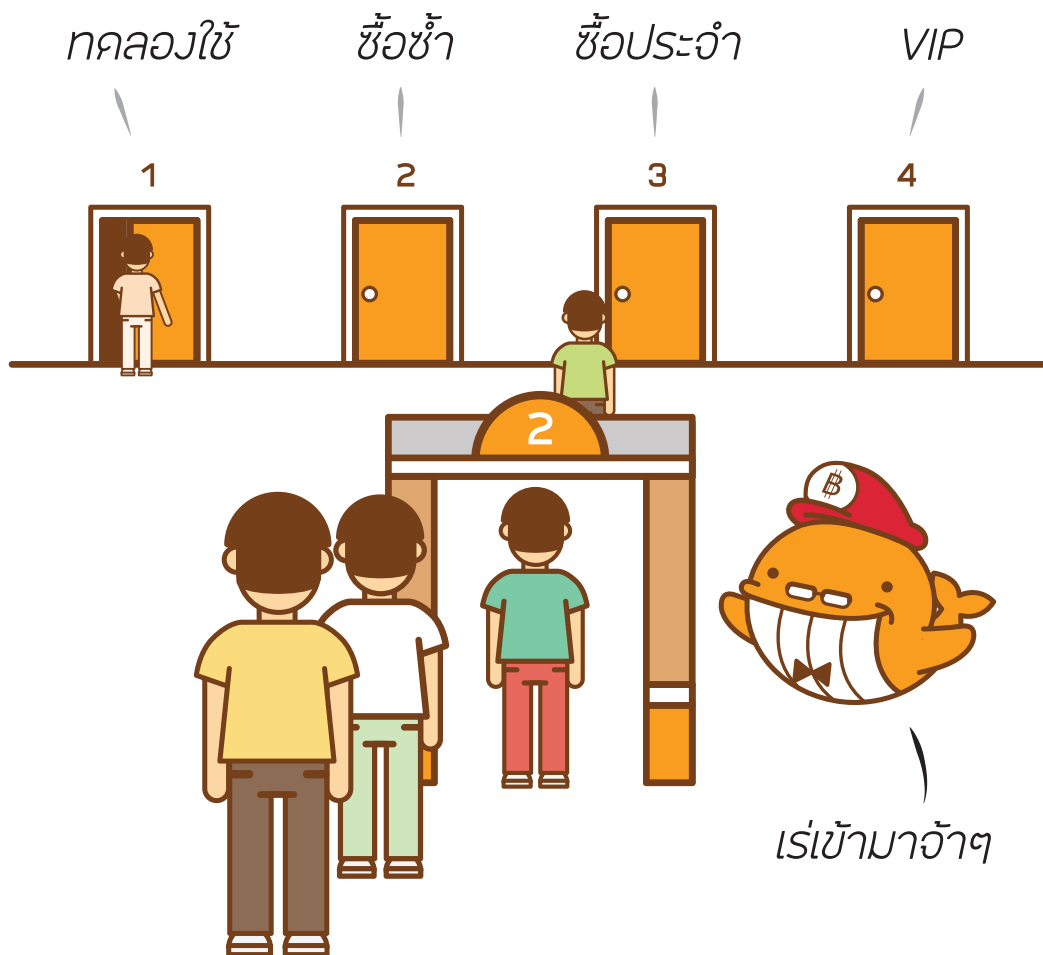
ดังนั้นหน้าที่สำคัญอีกส่วนหนึ่งจึงตกเป็นของ “การขาย” โดยมีหน้าที่ทำการ “ปิดการขาย” ให้ได้ตามเป้า นั่นจึงจะถือว่าสำเร็จตามแผน หากคุณเข้าใจในระบบของการตลาดและความสำคัญของการขายแล้ว ก็ถึงเวลา **“เปิดกิจการออนไลน์เลย!!”** ผ่าง ผ่าง!!



เปิดกิจการแล้วที่มขายสำคัญแล้วนะ แล้วหลังจากนี้เราไปดูขั้นเกี่ยวกับการรับลูกค้า และการปิดการขายกันบ้างว่า จะมีความยากง่ายยังไงบ้าง ในขั้นตอนต่อไปกันเลย

ขั้นตอนที่ 8

แยกปิดการขายลูกค้าแบบแบ่งกลุ่ม



เชื่อกัน 50% ของเจ้าของธุรกิจออนไลน์ หลักนี้และไม่ให้ความสำคัญกับการขาย แต่กลับไปใส่ใจด้านการตลาดเพราะคิดว่าจะเป็นทางลัดให้เกิดความสำเร็จ ทั้งที่การขายมีความสำคัญต่อธุรกิจเกิน 50% เสียอีก อาจเพราะคนส่วนมาก "ไม่ชอบงานขาย" จึงไม่มีความเข้าใจมากพอ แต่สำหรับตัวผู้เขียนนั้นยกให้ ส่วนงานขายนั้น เป็นส่วนที่มีความสำคัญที่สุดของการขายของออนไลน์เลย (แต่ต้องมีแผนการด้วยนะ ไม่ใช่ สักแต่ขายอย่างเดียว!)

ถึงตรงนี้คุณควรมั่นใจได้แล้วว่าเครื่องมือทั้งหมดของทีมงานตลาดออนไลน์ พร้อมแล้ว แต่คุณยังเหลือการลงมือขายจริง ซึ่งน่าจะง่ายกว่าถ้าผ่านขั้นตอนเหล่านี้มาใช้ ตอนนี้เรามาทบทวนขั้นตอนทั้งหมดตั้งแต่เริ่มกันอีกครั้งเพื่อให้เข้าใจมากขึ้น เริ่มจาก

- 0 ประเมินการถึงผลิตภัณฑ์ที่คุณกำลังจะทำ และสร้างบทสรุปผู้บริหาร เพื่อให้คุณได้รู้ก่อนว่าหากครองตลาดสำเร็จคุณจะได้อะไร และต้นทุนด้านเงินลงทุน, ระยะเวลา และทีมงานของคุณควรมีใครบ้าง
- 1 ทำความเข้าใจผลิตภัณฑ์ของคุณอย่างละเอียด ให้ครบทั้งวงจรการใช้งาน มองทุกด้าน ทุกความต้องการว่าผลิตภัณฑ์นี้จะแก้ปัญหาให้กับคนกลุ่มใดบ้าง จัดทำเป็นเอกสารยิ่งดี ขั้นตอนนี้ยิ่งเข้าใจได้มากก็จะยิ่งง่ายในการทำขั้นตอนต่อไป
- 2 ขั้นตอนนี้คือ การระดมสมอง แบ่งกลุ่มตลาดออกมาให้มากที่สุดจากข้อมูลผลิตภัณฑ์ที่คุณศึกษาอย่างละเอียดในขั้นตอนที่แล้วแล้วค่อยนำกลุ่มที่แบ่งมาแบ่งย่อยลงไปให้ลึกที่สุด คุณต้องประมาณการจำนวนลูกค้าในกลุ่มย่อยได้ รวมถึงประมาณการซื้อผลิตภัณฑ์ต่อลูกค้า 1 ราย ออกมาให้ได้ด้วย
- 3 จากนั้นเริ่มทำแบบสอบถาม และแจกรางวัลสำหรับผู้ให้ข้อมูล โดยเริ่มทำทีละกลุ่ม หรืออาจเลือกเพียงกลุ่มเดียวที่เหมาะสมกับการเริ่มต้น ลองรวบรวมข้อมูลผู้ใช้งานจริงมาซัก 100 ราย
- 4 ทำการ คัดเลือก ผู้ใช้ที่ดีที่สุด มาเพียง 1 ราย ผู้ที่ถูกเลือกต้องเป็นตัวแทนให้กับทั้งกลุ่ม โดยต้องมั่นใจว่าคนที่เลือกมานั้น มีคุณสมบัติหลัก ที่คนอื่นๆ ก็มีคล้ายๆ กันอีกด้วย
- 5 จากนั้นใช้ข้อมูลลูกค้าต้นแบบมาเป็นตัวกำหนดและอ้างอิงให้กับ ขั้นตอนการพัฒนาผลิตภัณฑ์, การออกแบบเว็บไซต์, การออกแบบสื่อโฆษณาทั้งหมด รวมถึงการออกแบบและเลือกช่องทางโฆษณา เมื่อออกแบบทั้งหมดเสร็จแล้ว ก็ถึงขั้นตอนการตรวจก่อนเริ่มใช้งาน โดยชี้วัดจากข้อมูลผู้ใช้งานต้นแบบที่เลือกมา และดูความสอดคล้องและสมเหตุสมผลกันหรือไม่ หากใช้ก็ไม่ต้องกังวลอะไรแล้ว
- 6 ถึงขั้นที่ 8 สร้างและวางแผนการปิดการขายอย่างเป็นระบบ แล้วเริ่มลงมือทำ..

ยินดีด้วย
คุณพร้อมที่จะมีลูกค้ารายแรก
จากออนไลน์แล้ว



ขั้นตอนที่ 9

สรุปผลความสำเร็จ เริ่มสร้างแผนพัฒนารัฐกิจ ฉบับสมบูรณ์

หลังทดลองขายมาแล้ว 1-3 เดือน
ก็แล้วมาทำรายงานสรุปผลกัน

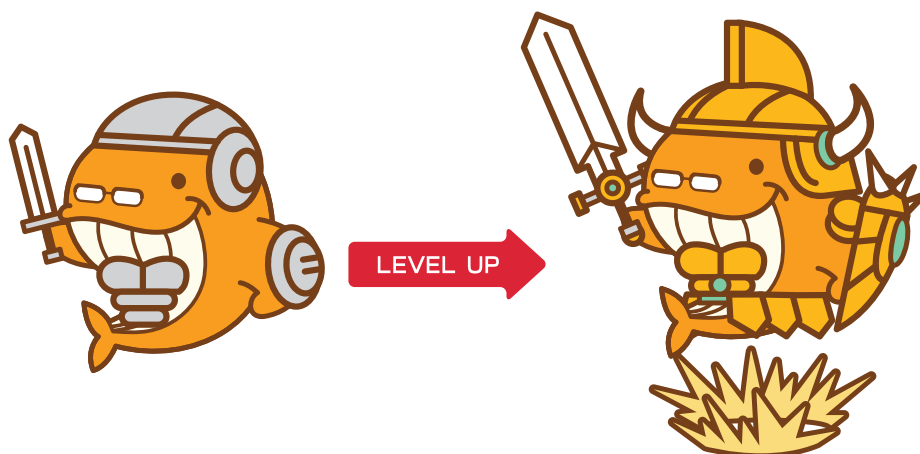


ยินดีด้วย! ตอนนี้ธุรกิจออนไลน์ของคุณเริ่มต้นทำงานแล้ว จากนั้นคุณก็เริ่มโฆษณาไปยังกลุ่ม
ลูกค้าเป้าหมายตามช่องทางด้วยสื่อโฆษณาที่เราเตรียมไว้ แล้วคอยดูผลตอบรับที่ได้จะ
เป็นไปตามแผนการที่วางไว้มั้ย

ขั้นตอนการทดลองขายผลิตภัณฑ์ เป็นขั้นตอนที่ทุกคนชอบที่สุดรวมถึงตัวผมเองเพราะเป็นขั้นตอนที่เกิดรายได้และ รับฟังข้อมูลจากลูกค้าจริง ๆ ซึ่งในขั้นตอนนี้ควรใช้เวลาดำเนินการอย่างน้อยก็ 1 เดือนขึ้นไป แต่หากผลลัพธ์ใน 1 เดือนนั้นยังไม่ดี หรือ แม้ว่าภายใน 2 สัปดาห์ ยังไม่เกิดการติดต่อใดใดจากใครเลย ก็อย่าเพิ่งถอดใจ ให้ลองกลับมาทบทวน และปรับปรุงในทุกขั้นตอนนี้ก่อนหน้า หรืออาจลองเปลี่ยนตัวลูกค้าต้นแบบก็ได้ คุณสามารถย้อนกลับไปปรับปรุงถึงขั้นตอนแรก ก็ไม่ถือว่าผิดพลาดอะไร เพราะอย่าลืมว่าทุกขั้นตอนที่ผ่านมา คือ “การทดลอง” เหมือนวิชาวิทยาศาสตร์ที่ใช้เหตุผลเป็นหลัก จึงเป็นวิธีที่ดีที่สุดที่เชื่อถือได้ นำไปใช้จริงได้ ขอให้ไม่ย่อท้อ อยากให้คิดไว้เสมอว่าเป็น “โชคดี” ที่เราได้รู้ความจริงได้เร็วถึงเพียงนี้ ทำให้เราไหวตัวทันก่อนจะถล่มลึกไปกว่านี้ เพราะหากมองกันตามจริงแล้ว เราเสียเวลาไม่ถึง 3 เดือน และลงทุนต่ำที่สุด แลกกับการที่ได้รู้ข้อมูลจริง ดีกว่าที่เราจะสูญเสียทั้งเงินลงทุน และเวลาไปมากกว่านี้ เพราะ 90% ของคนที่ล้มเหลว นั้นแทบไม่เคยได้ทดลองจริงเลย และก่อนที่จะอินกับผลลัพธ์ไปมากกว่านี้ผมขอให้กลับมา ดูจุดประสงค์จริง ๆ ของขั้นตอน “ทดลองขาย” นี้ก่อนว่าจริง ๆ แล้วขั้นตอนนี้เป็นเพียงแค่เป็นส่วนหนึ่งของ

การออกแบบแผนพัฒนาธุรกิจ ฉบับเต็มที่เราจะได้เริ่มหลังจากนี้ต่างหาก...

เมื่อคุณทดลองขายจนเกิดรายรับและได้ข้อมูลเพียงพอแล้ว เราก็จะนำข้อมูลทั้งหมดมาสรุปเป็นแผน MVBP (Minimum Viable Business Product) คือ แผนการทดลองขายผลิตภัณฑ์ที่พอใช้ได้ของธุรกิจ ส่งกลับไปวิเคราะห์ และเปรียบเทียบกับทุกขั้นตอนที่ผ่านมา จากนั้นก็ถึง ขั้นตอนสุดท้ายของหนังสือเล่มนี้ แต่จะเป็นขั้นตอนแรกของการเริ่มต้นร่างแผนพัฒนาธุรกิจฉบับเต็ม ของธุรกิจคุณจริง ๆ...



คุณควรจะมีเงินมากขึ้นแล้ว เพราะคุณรู้ถูกทางแล้ว ก็ควรลงมือทำในถูกต้องได้ไม่ยากแล้ว

บทส่งท้าย

วาฬมาส่ง ให้ทุกคนสำเร็จกับธุรกิจออนไลน์ของตัวเอง



ขั้นตอนของการจัดการสื่อโฆษณา จะอยู่ในหนังสือฉบับเต็ม และผมจะไม่ได้ลงลึกไปถึงวิธีการใช้งาน Facebook และ Google Ads เพราะมีให้อ่านมากมายอยู่แล้วในปัจจุบัน แต่ผมอยากจะแนะนำถึง แนวความคิด ขั้นตอนการดำเนินการ วิธีคิดคำนวณ และหลักการที่เป็นหัวใจของการลงทุน คือการลงทุนที่ละชั้น อย่างสมเหตุสมผล รวมถึงการออกแบบและจัดการระบบการขาย เพื่อให้ทุกท่านที่กลัวการขาย ได้มองเห็นภาพรวมว่าการขายจริงๆ นั้นมีระเบียบแบบแผน มีกลยุทธ์และมีเหตุผลไม่จำเป็นต้องไปง้อใครให้มาซื้อ ถ้าหากผลิตภัณฑ์ของเราแก้ปัญหาให้ผู้ใช้ได้จริง และเราหาคนกลุ่มนั้นเจอ สิ่งเหล่านี้ต่างหากที่ผมเห็นว่าเป็นความรู้ที่จำเป็น และมีความจำเป็นมากกว่า...

“ลงมือทำ	คือ ต้นทางความสำเร็จ”
“ลงมือทำให้ถูกทาง	คือ เส้นทางความสำเร็จ”
“ลงมือทำอย่างต่อเนื่อง	คือ ทางเดียวที่จะไปถึงความสำเร็จ”

อย่าเกียจหรือกลัวงานขาย มันไม่มีทางลัดใดใดให้ไม่ต้องขาย
เพราะงานขายเป็นปลายทางสุดท้ายที่คุณต้องทำเพื่อให้ได้เงิน
และเป็นต้นทางของ ความเป็นเศรษฐี
หากว่านั่นคือเป้าหมายของคุณ
มาเริ่มต้นทำให้ถูกต้อง ลงมือทำให้ถูกทาง และทำให้นานพอ...



หนังสือ วิชา ขายของออนไลน์ ฉบับ เริ่มให้ถูก ปลุกให้เป็น มาเริ่มต้นธุรกิจขายของออนไลน์ แบบ เลิกผลาญต้นทุน เริ่มเห็นกำไร ทำได้จริง ภายในประกอบไปด้วยเนื้อหา 10 บท 10 ขั้นตอน แบ่งเป็นความรับผิดชอบ 4 ฝ่าย ดังนี้

เจ้าของ/ทีมพัฒนาธุรกิจและผลิตภัณฑ์

- ๐ • เข้าใจก่อนถ้าเข้าเส้นชัย มีอะไรของเรา
- 1 • ศึกษาและร่างข้อมูลผลิตภัณฑ์ทุกมิติ
- 7 • เปิดกิจการ แบ่งทีมการตลาด-ทีมขาย
- 9 • สรุปผลการทดลอง
เริ่มออกแบบแผนพัฒนาธุรกิจฉบับสมบูรณ์

ทีมสร้างเว็บไซต์และสื่อโฆษณา

- 5 • สร้างเครื่องมือทดลอง
ขายของออนไลน์จริง

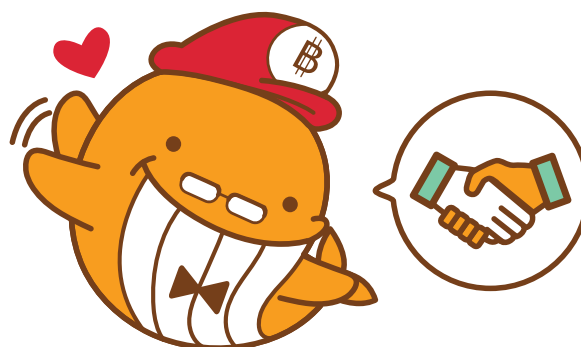
ทีมการตลาดออนไลน์

- 2 • แบ่งกลุ่มตลาดและเลือกตลาดห้วขาด
- 3 • ทำแบบสอบถามและรวบรวมข้อมูล
จากผู้ใช้จริง
- 4 • เลือกลูกค้าต้นแบบ

ทีมขายออนไลน์

- 6 • สร้างแผนการขาย
และวิธีปิดการขาย
- 8 • แยกปิดการขายลูกค้า
แบบแบ่งกลุ่ม

*การแบ่งหน้าที่ อาจแบ่งในรูปแบบอื่น หรือร่วมกันทำก็ได้



ผมขอขอบคุณ ผู้สนับสนุน และผู้อ่านทุกท่าน ที่ทำให้เกิดหนังสือเล่มนี้ขึ้น และด้วยความต้องการที่จะเป็นส่วนหนึ่งให้เกิดสังคมที่ดี ควบคู่กับธุรกิจที่ดี และมีผลิตภัณฑ์ที่มีคุณภาพแก้ปัญหาให้กับผู้บริโภคได้จริง ถึงแม้ธุรกิจต้องมีการแข่งขัน ก็ขอให้เป็นการแข่งขันแบบยุติธรรม มีมารยาทและมิตรภาพที่ดีให้แก่กัน ได้สำเร็จไปพร้อมกัน

เมื่อทุกธุรกิจต้องการการอุดหนุน ไม่ว่าคุณหรือใคร ร่วมอุดหนุน แบ่งปัน และสนับสนุนผลิตภัณฑ์ดีๆ ของกันและกัน เริ่มวันนี้ หากคุณลงมือทำ คุณก็คือส่วนหนึ่งที่ทำให้เกิดผลิตภัณฑ์คุณภาพ และสังคมที่มีคุณภาพ..

ขอให้ทุกท่านโชคดี สวัสดิ์ครับ



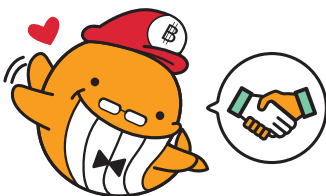
วาฟมาบอก
wanmabok.com

ผู้สนใจเริ่มธุรกิจออนไลน์เกิดขึ้นใหม่ทุกวัน
ทั้งพ่อค้าแม่ค้าออนไลน์, โค้ชสอนออนไลน์, ยูทูบเบอร์,
ทีมการตลาด, ทีมผลิตสื่อโฆษณา, นักรีวิวสินค้า ฯลฯ บนโลกออนไลน์

ทำไมบางคนจึงประสบความสำเร็จด้านยอดขาย และเป็นที่รู้จัก
แต่บางคนขายอะไรก็ขาดทุน จ่ายค่าโฆษณาไปตั้งเยอะ เรียนมาก็หลายวิชา จ้างทีมงานก็แล้ว
ถึงจะมีคนเห็นมาก แต่ก็ยังไม่ได้ออขายตามเป้า
ใครที่กำลังเจอปัญหา หรือลังเล และกลัวที่จะเริ่มต้นธุรกิจออนไลน์

หนังสือเล่มนี้มีคำตอบ

เริ่มให้ถูก plugged ให้เป็น หนังสือที่เขียนขึ้นเพื่อช่วยผู้ที่อยากเริ่มหรือกำลังทำธุรกิจออนไลน์
ที่กำลัง งง และหลงทาง อยู่ในดินแดนสนธยาที่ชื่อว่า “โลกออนไลน์”
มองไปทางไหนก็มีแต่ เครื่องมือ, ทางลัด และบทเรียนออนไลน์ เต็มไปหมด
แต่ไม่รู้จะหยิบใช้หรือศึกษาวิชาไหนก่อน ลงทุนไปก็ไม่รู้จะวัดผลยังไง จะไปต่อหรือชะลอดี
มาหาทางออก และเสริมความมั่นใจด้วยตัวคุณเอง จากวิธีคิดแบบมีกระบวนการมีขั้นตอน
และเป็นระบบระเบียบชัดเจน สอดรับกับธรรมชาติของการพัฒนาธุรกิจออนไลน์อย่างที่สุด



“ไม่ว่าคุณจะทำธุรกิจออนไลน์ขนาดเล็กจิ๋ว หรือธุรกิจออนไลน์ขนาดยักษ์แบบพลิกวงการ
เมื่อคุณอ่านหนังสือเล่มนี้จบ คุณจะรู้วิธีเริ่มต้นและขั้นตอนการทำให้สำเร็จอย่างแน่นอน”



วาฟมาบอก

www.wanmabok.com

 วาฟมาบอก

 @wanmabok

 02-539-0707