

ชื่อหนังสือ **สินค้าเปลี่ยนชีวิต**

ผู้เขียน **วรเศรษฐ์ เมธาอัครพัฒน์**

พิมพ์ครั้งที่ 1 มีนาคม 2565

ราคา **390 บาท**

ISBN 978-616-403-096-1

สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537

โดย บริษัท ไอบีพี อินเทอร์เน็ตเซ็นแนล จำกัด

ห้ามลอกเลียนแบบไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของหนังสือเล่มนี้

นอกจากจะได้รับอนุญาตจากผู้จัดพิมพ์

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของสำนักหอสมุดแห่งชาติ

วรเศรษฐ์ เมธาอัครพัฒน์.

สินค้าเปลี่ยนชีวิต.-- กรุงเทพฯ : พรีเมียมด์ พับลิชซิ่ง, 2565.

248 หน้า.

1. การขาย. 2. ความสำเร็จทางธุรกิจ. 3. การบริหารธุรกิจ. 4. การจัดการธุรกิจ.

I. ชื่อเรื่อง.

658.81

ISBN 978-616-403-096-1

จัดทำโดย

บริษัท ฟรีมายด์ พับลิชชิง จำกัด

27/33 ซอยศรีบำเพ็ญ ถนนพระราม 4 แขวงทุ่งมหาเมฆ เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120

โทรศัพท์ 0-2286-2414 โทรสาร 0-2286-2417

www.freemindbook.com  FreeMind Publishing  : @freemindbook

พิมพ์ที่

บริษัท กู๊ดเฮด พรินท์ติ้ง แอนด์ แพคเกจจิ้ง กรุป จำกัด

6/1 ซอยเสรีไทย 58 แขวงมีนบุรี เขตมีนบุรี กรุงเทพฯ 10510

โทรศัพท์ 0-2136-7042 โทรสาร 0-2136-7043

จัดจำหน่ายโดย

บริษัท ไอบีบี อินเตอร์เนชั่นแนล จำกัด

525/411 โครงการทาวน์พลัสประชาอุทิศ-สุขสวัสดิ์ ถนนประชาอุทิศ แขวงทุ่งครุ

เขตทุ่งครุ กรุงเทพฯ 10140 โทรศัพท์ 08-8444-5225, 09-9149-8789

อีเมล : thebizinter@gmail.com เว็บไซต์ : www.thebiz.in.th



คำนำผู้เขียน

การหาสินค้า ถือเป็นหัวใจสำคัญแห่งความสำเร็จ

การยิงโฆษณา ถือเป็นปัจจัยรองสู่ความสำเร็จ

แปลได้ว่า หากเราหาสินค้าเก่ง เราสามารถจ้างมืออาชีพในการยิงโฆษณา เพื่อช่วยเหลือเราได้

แต่ในกรณีที่เรายิงโฆษณาเก่ง เราไม่สามารถจ้างเอเจนซีที่หาสินค้าเก่งให้เราได้

จะเห็นได้ว่า “การหาสินค้า คือจุดเริ่มต้นของธุรกิจ และเป็นจุดสำคัญที่สุดของธุรกิจเช่นกัน”

ดังนั้น ใครหาสินค้าเก่ง แทบจะการันตีความสำเร็จของชีวิตนี้ได้เลย

ที่เป็นแบบนี้เพราะว่า ถึงแม้ธุรกิจจะประกอบไปด้วยการบริหาร การตลาด การจัดการ การบัญชี และอื่นๆ

แต่หัวใจหลักคือ การเลือกสินค้าให้ได้เปรียบตั้งแต่เริ่มเข้าตลาด...

หากเราเลือกสินค้าได้ดีตั้งแต่แรก เราจะได้เปรียบตั้งแต่เข้าตลาด และมีเงินเพื่อจ้างทีมงาน รวมถึงมีเงินทุนเพื่อเรียนรู้ความผิดพลาด และเก็บประสบการณ์เพื่อเติบโตในอนาคต

ดังนั้น เป้าหมายของหนังสือเล่มนี้คือ เปิดเผยทุกประเภทของสินค้าที่ขายดี เพื่อให้เราเข้าใจวิถีวิเคราะห์สินค้าแบบเข้าใจง่าย และนำไปใช้ได้จริงในทันที

ขอให้นักธุรกิจทุกคน หาสินค้าคู่บาร์มีให้เจอ เพื่อให้ธุรกิจเริ่มต้นได้ง่ายยิ่งขึ้น รวมถึงทำให้เรามีกำลังใจในการทำธุรกิจมากขึ้นด้วยเช่นกัน

หากเราพยายามหาสินค้าใหม่ และทดสอบตลาดอย่างจริงจัง

ผมเชื่อว่าทุกคนต้องหาสินค้าคู่บาร์มีได้อย่างแน่นอน

วรเศรษฐ์ เมธาอักษรพัฒน์ (อาจารย์ตรี)

สารบัญ

สินค้า 1 :	ขายอาชีพ... ล้มยาก รวยไว... ตามประโยชน์ที่สร้างไว้	12
สินค้า 2 :	ขายอินเทอร์เน็ต (อารมณ์) ไม่ใช่เหตุผล	14
สินค้า 3 :	ขายสินค้า... ที่ทำให้คนที่ลูกค้ารักมีความสุข ☺	17
สินค้า 4 :	สินค้าเพื่ออนาคตของลูกค้า	20
สินค้า 5 :	สินค้าขนาดใหญ่ ใช้เงินลงทุนสูง	23
สินค้า 6 :	สินค้าโอกาส เราไปต่อได้หรือไม่?	25
สินค้า 7 :	สินค้าถูกรางวัลที่ 1	27
สินค้า 8 :	สินค้ากระแสอินเทรนด์	30
สินค้า 9 :	สินค้าดั้งเดิม ต้องอยู่รอด!	33
สินค้า 10 :	สินค้าคุณภาพ โดยยากแต่มั่นคง	36
สินค้า 11 :	สินค้ามีช่องว่างทางการตลาด (คู่แข่งน้อย)	38
สินค้า 12 :	สินค้าแตกต่างและมีคุณค่า	40
สินค้า 13 :	สินค้าแก้ปัญหา (Pain)	43
สินค้า 14 :	สินค้าหรือบริการของเรา จังหวะดีมาก มีแต่คนต้องการ แต่มีคนขายน้อย	46
สินค้า 15 :	สินค้าหาซื้อยาก ลูกค้าอยากได้ แต่ไม่รู้จะไปซื้อที่ไหน	49
สินค้า 16 :	สินค้าหมวดสร้างตัวตน	52
สินค้า 17 :	สินค้าตัวแทน สร้างอาชีพเหมือนคนในครอบครัว	55
สินค้า 18 :	สินค้าสุขภาพ Passion เท่านั้นที่จะครองโลก	58
สินค้า 19 :	สินค้าหลากหลาย ขายความเยอะของสินค้า	60
สินค้า 20 :	สินค้า Live สด	63



สินค้า 21 :	สินค้า “โอ้ว จอร์จ มันยอดเยี่ยมมาก”	66
สินค้า 22 :	สินค้าการเกษตร กลับมายิ่งใหญ่อีกครั้ง	69
สินค้า 23 :	ธุรกิจรับจ้างผลิต ลูกค้ารอด เราก็รอด	71
สินค้า 24 :	สินค้าของกิน ยิ่งเครียด ยิ่งกิน ยิ่งแฮปปี้ ยิ่งฉลอง	74
สินค้า 25 :	สินค้าโรงงาน ไม่ใหญ่ ไม่ยาก ไม่ทำ	76
สินค้า 26 :	สินค้าเปลี่ยนชีวิต	78
สินค้า 27 :	สินค้าถูกชะตา	81
สินค้า 28 :	สินค้าเมกะเทรนด์	84
สินค้า 29 :	สินค้าเทคโนโลยี	87
สินค้า 30 :	สินค้าสูงวัย	90
สินค้า 31 :	ธุรกิจเชิงคอนเทนต์	93
สินค้า 32 :	อาชีพสายความรู้	95
สินค้า 33 :	สินค้าเครือข่าย	97
สินค้า 34 :	สินค้าสมุนไพร	99
สินค้า 35 :	สินค้าแม่และเด็ก	101
สินค้า 36 :	สินค้าตอบสนองงานอดิเรก	103
สินค้า 37 :	ธุรกิจแนว Recurring Income	106
สินค้า 38 :	สินค้าแนว Pre-Order	109
สินค้า 39 :	สินค้าเสริมความรู้ และของเล่นเสริมพัฒนาการ	112
สินค้า 40 :	ธุรกิจกลุ่มป้องกันความเสี่ยง (ประกัน)	114



สินค้า 41 :	สินค้าเสริมดวง	117
สินค้า 42 :	สินค้าที่ลูกค้าอุทิศตน จงรักภักดี อุทิศตน และบอกต่อ	120
สินค้า 43 :	สินค้าต้องดูแล รับประกันหลังการขายต้องมี	122
สินค้า 44 :	สินค้ามีจำกัด ขายในช่วงจำกัดระยะเวลาเท่านั้น	124
สินค้า 45 :	สินค้าทำให้ย้อนความหลัง วันวานยังหวานอยู่	127
สินค้า 46 :	สินค้าเฉพาะพื้นที่ มีความเชี่ยวชาญเฉพาะพื้นที่เท่านั้น	130
สินค้า 47 :	สินค้าสร้างภาพลักษณ์ให้ดูดีในสังคม	132
สินค้า 48 :	สินค้าเพื่อการเดินทาง โลกกว้างเป็นสิ่งที่ต้องพิสูจน์	134
สินค้า 49 :	สินค้าเฉพาะทาง เฉพาะกลุ่มที่ชอบ อาจจะไม่ใช้กลุ่มใหญ่ แต่เป็นกลุ่มที่มีเงิน	136
สินค้า 50 :	สินค้ากลุ่มพรีเมียม คือ มีทั้งฟรี และเสียเงิน หากต้องการบริการ เพิ่มเติม	138
สินค้า 51 :	สินค้าพระรอง ไม่ใช่พระเอก แต่ทำไมกำไรเยอะจัง	141
สินค้า 52 :	สินค้าแฟชั่นไซส์ ชายอาชีพทั้งที่ ต้องมีแบบแผน	143
สินค้า 53 :	สินค้าขายส่ง ขายเยอะ กำไรน้อย อยู่ได้ด้วย Volume	145
สินค้า 54 :	สินค้าอุปโภคบริโภค ต้องวางโมเดลธุรกิจให้ดี ไม่อย่างนั้นอยู่ยากมาก	147
สินค้า 55 :	สินค้าซัพพอร์ตพ่อค้าแม่ค้าทั่วประเทศ กลุ่มนี้ดีจนคิดไม่ถึง	150
สินค้า 56 :	สินค้ามือสอง ทั้งปลีก ทั้งเหมา ดีทุกรูปแบบ	152
สินค้า 57 :	ธุรกิจที่ปรึกษา เปลี่ยนประสบการณ์เป็นรายได้อย่างมั่นคง	154



สินค้า 58 :	ธุรกิจเอเจนซี มือปิ่นรับจ้างแห่งยุคดิจิทัล	156
สินค้า 59 :	สินค้า Sole Agent ขายได้คนเดียวทั่วประเทศ!	158
สินค้า 60 :	สินค้านำเข้า จีน ญี่ปุ่น เกาหลี อเมริกา ความยากที่ไม่เหมือนกัน นำมาซึ่งรายได้ที่ไม่เหมือนกัน	160
สินค้า 61 :	สินค้าครอบงำชีพ ใช้ความเชี่ยวชาญในการทำธุรกิจแบบไม่เสี่ยง	162
สินค้า 62 :	สินค้าสร้าง Passive Income ยุคนี้ต้องใส่ไข่ไว้ในตะกร้าหลายใบ	164
สินค้า 63 :	สินค้าเสริมความรู้ผู้ใหญ่ เราควรลงทุนกับตนเองเป็นอันดับแรก เสมอ	167
สินค้า 64 :	ธุรกิจ Freelance สิ่งเล็กๆ ที่ยิ่งใหญ่	169
สินค้า 65 :	ความรู้ด้านการเงิน สิ่งที่เราแทบไม่เคยเรียน	171
สินค้า 66 :	บริการด้านกฎหมาย เราจะอุ่นใจ ถ้ามีทนายคู่ใจที่เป็นมืออาชีพ	173
สินค้า 67 :	บริการซ่อมตัวราชอาณาจักร เพราะสินค้าทุกอย่าง ย่อมมีวันหมดอายุ	175
สินค้า 68 :	ผลิตภัณฑ์จากฟาร์ม แบรินด์ดูดีตั้งแต่เริ่มกิจการ	177
สินค้า 69 :	ธุรกิจที่คาดไม่ถึง หัวใจของกำแพงที่มองไม่เห็น	179
สินค้า 70 :	เรียนต่อต่างประเทศ ความฝันเด็กไทย ไปไกลถึงอินเตอร์	181
สินค้า 71 :	ธุรกิจของฝาก เพราะทุกสินค้าคือความคิดถึงของเราเสมอ	183
สินค้า 72 :	สินค้าส่งออก เราจะโกยเงินดอลลาร์เข้าประเทศ!	185
สินค้า 73 :	สินค้าสัตว์เลี้ยง ค่าใช้จ่ายรองจากลูก ก็สัตว์เลี้ยงนี้แหละ	187
สินค้า 74 :	สินค้าสายเครื่องมือ เหตุผลต้องมาก่อนอารมณ์เสมอ	189



สินค้า 75 :	สินค้าแบรนด์เนม โอกาสมีมาก แต่การตลาดไม่ค่อยซัพพอร์ต	191
สินค้า 76 :	สินค้าพิเศษ เฉพาะกลุ่มพิเศษ	193
สินค้า 77 :	สินค้าสำหรับผู้หญิงโดยเฉพาะ เพราะความสวย รอไม่ได้	195
สินค้า 78 :	สินค้าครึ่งหนึ่งในชีวิต โอกาสดีแบบนี้ต้องจ่ายเยอะสักหน่อย	197
สินค้า 79 :	สินค้า Turn Pro ไม่เน้นเก่ง เน้นเฟอร์นิเจอร์	199
สินค้า 80 :	ธุรกิจตกแต่งภายใน รับเหมาก่อสร้าง เพราะชื่อเสียง และการบอกต่อ สำคัญที่สุดเสมอ	201
สินค้า 81 :	ธุรกิจให้เช่า เพราะรายรับทุกเดือน ทำให้กิจการไปต่อได้	204
สินค้า 82 :	ธุรกิจเฟอร์นิเจอร์ ขายดิบขายดี แม่เริ่มต้นได้ยาก แต่เติบโต อย่างมั่นคง	207
สินค้า 83 :	ธุรกิจอสังหาริมทรัพย์ เพราะที่ดินเพิ่มขึ้นไม่ได้ อสังหาฯ จึงไม่มีวันตาย	209
สินค้า 84 :	สินค้าเชิงความคิดสร้างสรรค์ เพราะความไม่เหมือนใครคือจุดเด่น	211
สินค้า 85 :	ธุรกิจที่ใช้เวลายามว่างของเด็กให้เกิดประโยชน์ คือของขวัญสำหรับ พ่อแม่	213
สินค้า 86 :	สินค้าแห่งอนาคต เราจะก้าวนำคนอื่นหนึ่งก้าวเสมอ	215
สินค้า 87 :	สินค้าสร้างประสบการณ์แห่งความเชื่อมั่น เพราะความมั่นใจ สำคัญที่สุดเสมอ	217
สินค้า 88 :	สินค้าเพื่อการขนส่ง อนาคตประเทศไทย โลจิสติกส์เติบโตแน่นอน	219



สินค้า 89 :	สินค้าสำหรับคนไทยในต่างแดน	221
สินค้า 90 :	ธุรกิจรับทำบัญชี เพราะความเฉพาะทางคือความแน่นอน	223
สินค้า 91 :	สินค้าโบราณ หาที่ไหนไม่ได้อีกแล้ว	225
สินค้า 92 :	ธุรกิจที่มาแทนออฟฟิศ เพื่อสร้างความคิดสร้างสรรค์ให้เด็กยุคใหม่	227
สินค้า 93 :	ธุรกิจ Airbnb บ้านตากอากาศ อะพาร์ตเมนต์ บ้านกลางใจเมือง เกสต์เฮาส์ เพื่อสร้างรายได้เสริม	229
สินค้า 94 :	สินค้าเพื่อรักษาสิ่งแวดล้อม ลดโลกร้อนไปด้วยกัน	231
สินค้า 95 :	สินค้าสด ออร์แกนิก เพื่อให้ชาวกรุงได้บริโภคสิ่งที่ปลอดภัย	233
สินค้า 96 :	สินค้าประหยัดพลังงาน	235
สินค้า 97 :	สินค้าเพิ่มประสิทธิภาพ	237
สินค้า 98 :	สินค้าเลียนแบบของเก่า	239
สินค้า 99 :	สินค้าป้องกันตัว ป้องกันทรัพย์สิน และควบคุมความเสี่ยง	241
สินค้า 100 :	สินค้าสำหรับบริษัท	243



สินค้า 1



ขายอาชีพ...
ล้มยาก รวยไว...
ตามประโยชน์ที่สร้างไว้

“ขายอาชีพ หมายถึง การทำให้ลูกค้ามีอาชีพของตนเอง หรือเปิดธุรกิจส่วนตัว
ได้สำเร็จ”

คอนเซ็ปต์หลักคือ ยิ่งลูกค้ารวยมากเท่าไร เรายิ่งรวยมากขึ้นเท่านั้น

โดยธุรกิจที่เข้าข่ายขายอาชีพมีดังนี้

1. แพรนไชส์
2. ตัวแทนจำหน่าย
3. ขายส่ง
4. รับจ้างผลิต
5. รับออกแบบ ตกแต่งภายในร้านค้า หรือออฟฟิศ สำนักงาน
6. ครอบชิป (dropship) หรือนำสินค้าคนอื่นไปขายเพื่อทำกำไร

ทั้งหมดนี้... ล้วนเป็นการขายอาชีพทั้งสิ้น

เราจะพบว่า ธุรกิจประเภทนี้มีความอดทนต่อสภาพเศรษฐกิจเป็นอย่างมาก

เรียกได้ว่า ในช่วงเศรษฐกิจขาขึ้น ธุรกิจนี้ก็โตไว แต่ในช่วงวิกฤตเศรษฐกิจ ธุรกิจนี้
จะตายช้าที่สุด เพราะตราบดีที่คนยังต้องการเงิน การสร้างอาชีพถือเป็นความสำคัญ

อันดับ 1 เหนือสิ่งอื่นใด

โดยการจะสร้างธุรกิจ “ขายอาชีพ” ให้สำเร็จ เราต้องเข้าใจแก่นแท้ของธุรกิจ ดังนี้

1. เราขายสินค้าเพื่อให้ลูกค้าซื้อไปขายต่อ ไม่ใช่ซื้อสินค้าไปใช้เอง
2. สินค้าที่ขายจะต้องเป็นที่ต้องการในรูปแบบยั่งยืน เลียนแบบได้ยาก และมีความเฉพาะตัวสูง ทำให้ต้องซื้อจากเราเท่านั้น
3. การทำแบรนด์ต้องชัดเจน โดยโฟกัสที่อินเนอร์ (อารมณ์) มากกว่าเหตุผลในการซื้อ
4. เราต้องตอบให้ได้ว่า “Why Us” หรือ “ทำไมต้องเรา” โดยขอเหตุผล 5 ข้อ ที่ลูกค้าต้องซื้อสินค้าของเราไปขายต่อ
5. สินค้าหรือบริการที่ขาย ต้องมี “กำไรสูง” เพราะหากกำไรไม่มากพอ ย่อมยากที่ผู้รับสินค้าจะนำไปขายต่อ จะมีทุนไปยิงโฆษณา และทำการตลาดต่อไป

จะเห็นได้ว่า การขายอาชีพมีลักษณะเฉพาะตัวคือ “เริ่มต้นยาก แต่หากเริ่มต้นได้ จะยั่งยืนมาก เพราะถือเป็นธุรกิจที่ลูกค้าวิ่งเข้าหาเรา และอยากได้สินค้าของเราไปขายต่อ”

“

ขายอะไร ไม่สู้ขายอาชีพ
สร้างยากแต่ยั่งยืน
และได้ไปต่ออย่างแน่นอน

”

สินค้า 2



ขายอินเนอร์ (อารมณ์)
ไม่ใช่เหตุผล

หากเราขายสินค้าด้วยเหตุผล เรามักจะเจอปัญหา “สงครามการตัดราคา” ทำให้ขายแพงไม่ได้ กำไรเยอะก็ไม่ได้เช่นกัน

ธุรกิจที่ตึ๊งมักเป็นธุรกิจที่แข่งขันกันด้านอารมณ์ ใครที่ทำให้ลูกค้ามีความสุข และเข้าไปนั่งอยู่ในใจของลูกค้าได้ คนนั้นถือเป็นผู้ชนะ

หัวใจของการสร้าง “อินเนอร์” คือ

1. ธุรกิจของเราทำให้ลูกค้ามีตัวตนในสังคม
2. เกิดกระแสหรือการบอกต่อกัน
3. ลูกค้าอุทิศตน โพรโมตสินค้าของเราโดยไม่หวังผลตอบแทน
4. ลูกค้ามีความเชื่อว่า สินค้าของเราจะเปลี่ยนชีวิตของเขาได้จริง
5. เจ้าของแบรนด์มีตัวตนในสังคม มีความน่าเชื่อถือสูงมาก
6. เพื่อนหรือคนที่รู้จักชื่นชอบในแบรนด์ และแนะนำให้ใช้ทุกครั้งที่เจอ
7. สินค้าตอบสนองความฝันในวัยเด็ก
8. สินค้าที่สร้างขึ้นมาเพื่อเป็นของขวัญสำหรับคนพิเศษ

จะเห็นได้ว่า การสร้างอินเนอร์มีมากมายหลายร้อยอย่าง...

ขอเพียงสินค้าที่ขายต้องไม่ใช่ “เหตุผล หรือฟังก์ชัน” ในการขาย

แต่ต้องเน้น “อารมณ์ หรืออินเนอร์” ในการตัดสินใจ

หลายคนเข้าใจว่า **อินเนอร์** คือการ “Hard Sale” หรือการพยายามยัดเยียดของพนักงานขาย

แต่ในความเป็นจริง อินเนอร์คือการ “ขายแบบไม่ขาย”

ข้อห้ามของการขายคือ เราต้องไม่ไล่ต้อนลูกค้าให้จนตรอก... แต่เราต้องทำให้ลูกค้ารู้สึก “ตนเองเป็นผู้ชนะ” และตัดสินใจเลือกซื้อสินค้าด้วยความภูมิใจ

ให้จำเอาไว้ว่า “อย่าพยายามปิดการขาย อย่ายัดเยียดสินค้าที่ลูกค้าไม่ต้องการ”

เราต้องการลูกค้าตัวจริง ที่รักและมีความสุขเมื่อได้สินค้าของเราไปแล้วเท่านั้น

หากลูกค้ามีความสุขกับสินค้าของเรา การแนะนำบอกต่อ และอุทิศตนเพื่อแบรนด์ของเราจะเกิดขึ้นอย่างต่อเนื่อง

เสมือนเราโยนหินลงแม่น้ำ ชื่อเสียงหรือชื่อเสียง ก็มักจะกระเพื่อมออกเป็นวงกว้าง

แน่นอนว่า... หากเราทำดี ความดีและชื่อเสียงย่อมขจรขจายไปอย่างรวดเร็ว

แต่หากเราทำไม่ดี ชื่อเสียงย่อมไปไกลกว่าอย่างหลีกเลี่ยงไม่ได้

ดังนั้น จงดีกับลูกค้าทุกคนด้วยความซื่อสัตย์ และหวังดีกับลูกค้าเสมือนวันนี้คือวันสุดท้ายของธุรกิจเรา

มีความหวังดีเท่าไร ใส่ให้หมดอย่าให้เหลือ...

แล้วเราจะได้ทุกอย่างกลับคืนมาแบบทบต้นทบดอก คุณร้อยเท่าอีกต่างหาก

“

เพราะความรักและความหวังดี
คือสิ่งที่ส่งต่อกันจากใจสู่ใจ
ขอให้ใช้ใจในการทำธุรกิจ
ธุรกิจจะประสบความสำเร็จ
ตามความหวังโยที่เรามีเสมอ

”

สินค้า 3



ขายสินค้า...
ที่ทำให้คนที่ลูกค้ารัก
มีความสุข 😊

โบราณว่าไว้ จ่ายเงินให้ตนเอง มีค่าตั้งเล็บนิ้วก็อ่ย...

แต่ละปีที่ผ่านไป เราแทบไม่เคยลงทุนกับตนเอง ยกเว้นเปลี่ยนโทรศัพท์มือถือ

แต่หากเป็นการซื้อสินค้าเพื่อมอบให้คนที่เรารัก เรามักจะทุ่มเทและจ่ายแพง เพื่อให้คนที่เรารัก... เกิดความประทับใจ

ลองคิดภาพตามนะครับ

ปกติตัวเราจะซื้อสินค้าประเภทใดให้ตัวเอง...

1. มีโปรโมชัน ลด แลก แจก แถม คும்ไม่รู้ลืม
2. สินค้าที่ Timeless คือ ปีนี้ ปีหน้า ปีต่อไป ใช้ได้ทุกปี ไม่ต้องเปลี่ยนบ่อย
3. สินค้าทนทาน อึด ถึก ทน อย่างกับพัดลมฮาตารี ซื้อปีนี้ อีกสิบปียังต้องเจอกัน
4. มีเหตุผลในการซื้อ ซื้อแล้วใช้ทันที สร้างประโยชน์ให้แรงงานและชีวิตส่วนตัวได้

แต่หากเราซื้อสินค้าเพื่อคนที่เรารัก เหตุผลในการซื้อจะเปลี่ยนไปที่...

1. คนที่เรารักต้องดีใจและกรี๊ดดังมาก ดังนั้น สินค้าจะต้องว้าวและมีมูลค่าสูง...
ในระดับที่แฟนเราไม่ซื้อเองแน่นอน

2. เน้นอารมณ์เป็นหลัก อย่าไปโฟกัสที่ฟังก์ชัน งานนี้ถ้ากรีดแตก... ถือว่าผ่าน
3. หาซื้อมาก หรือ “Limited Edition” มีจำนวนจำกัด
4. เน้นการเซอร์ไพรส์และคาดไม่ถึงเป็นหลัก
5. ทำให้เกิด “คุณค่าทางใจ” เป็นอันดับแรก และทำให้เกิด “เหตุผลในการใช้งาน” เป็นอันดับรองลงมา

หนึ่งในตัวอย่างที่ดีที่สุดคือ “สินค้าแบรนด์เนม”

จะเห็นได้ว่า สินค้าแบรนด์เนมจำนวนมากในตลาดมีราคาเหนือเหตุผล

เช่น กระเป๋าใบละเป็นแสน นาฬิกาเรือนละหลายแสน หรือรถยนต์คันละหลายล้าน

สินค้ากลุ่มนี้ หากวัดกันที่การใช้งานจริง อาจจะไม่จำเป็นต้องจ่ายเงินกันขนาดนี้

แต่หากวัดถึง “คุณค่าทางใจของผู้ได้รับ” บางทีมันมีความหมายมากกว่าเหตุผลในการใช้งานจริง

บางครั้ง เราให้เหตุผลในการซื้อสินค้าระดับลักซ์ชัวรี (Luxury Product) กลุ่มนี้ว่าเป็น เครื่องวัดความรักที่ต้องมีในโอกาสสำคัญ

พอฟังแบบนี้แล้ว เหล่าพ่อบ้านทั้งหลายถึงกับปาดเหงื่อ และยินยอมควักบัตรเครดิตด้วยรอยยิ้มเจื่อนๆ บนใบหน้าเลยทีเดียว

แต่สำหรับธุรกิจ SMEs อย่างเรา สินค้ากลุ่ม “ทำเพื่อคนที่เรารัก” อาจจะหมายถึง...

1. ของขวัญวันเกิดน่ารักๆ เช่น ตุ๊กตาหมี เค้กวันเกิดเอลซ่า ดอกไม้ช่อใหญ่
2. ไปเที่ยวรีสอร์ทติดทะเล 3 วัน 2 คืน
3. ดินเนอร์บนรูปที่อปลุสโตรแมนติคยามค่ำคืน
4. ทริปเรือยอชต์พร้อมแก๊งเพื่อนที่พัทยา

5. กล่องดนตรี รำลึกความหลัง และเป็นตัวแทนแห่งความทรงจำของเราสองคน

จะเห็นได้ว่า สินค้าหมวดนี้ คิดไม่ยาก แต่ต้องหาซื้อยาก และเป็นของที่คิดไม่ถึง

การจะคิดสินค้ากลุ่มนี้ได้ เราจะต้อง “คิดถึงความสุขของคนอื่น ก่อนคิดถึงตนเอง”

ดังนั้น ขอให้คิดด้วยรอยยิ้มและความหวังดี อีกไม่นานความสุขและเงินตรา
จะตามเรามาอย่างมั่นคง

“

เราจะมีความสุข
เมื่อคนที่เรารักมีความสุข
ดังนั้น ธุรกิจที่ดี
จึงเป็นธุรกิจที่สร้างความสุขให้ผู้อื่นเสมอ

”

สินค้า 4



สินค้าเพื่ออนาคตของคุณ

สินค้ากลุ่มนี้ จะว่าหายาก... ก็ยาก

แต่จะว่าหาง่าย... ก็ง่ายมาก

คนที่เชี่ยวชาญหาสินค้ากลุ่มนี้ มักจะเป็น “คุณแม่ที่มีลูกเล็ก และอยากให้คุณ
ตนเองเติบโตอย่างมีคุณค่า”

องค์ประกอบของสินค้ากลุ่มนี้ คือ

1. เสริมสร้างพัฒนาการเด็ก
2. สร้างทักษะหรือความสามารถพิเศษ
3. ทำให้เด็กโดดเด่น หรือเป็นที่จดจำในสังคม
4. เป็นทางเลือก เทคนิคพิเศษ ทำให้หัวไวขึ้น เรียนรู้ได้เร็วกว่าเด็กทั่วไป
5. เสริมบุคลิกภาพ เพิ่มกล้ามเนื้อ เกิดความมั่นใจเมื่อเข้าสังคม
6. เพิ่มสารอาหารให้ครบถ้วน สุขภาพแข็งแรง ต้านทานโรค
7. เพิ่มความฉลาด เพิ่มโอกาสแข่งขันเข้าโรงเรียนดีๆ ในอนาคต
8. เพิ่มภาษาที่ 2 ให้แก่เด็ก

คุณนี่ไม่เหมือนสมัยก่อน เราไม่มีทางคาดการณ์ได้ว่า

1. ค่าเทอมโรงเรียนอนุบาล จะแพงกว่าค่าเทอมมหาวิทยาลัย
2. ค่าเรียนพิเศษรายเดือน จะกระทบเงินในกระเป๋าได้เพียงนี้
3. เหตุผลของการไปเที่ยว มักจะเลือกจาก “ความสุขของลูกค้า” เป็นที่ตั้ง
4. รถในฝันของเรา กลายเป็นรถตู้เพื่อแบกสัมภาระของลูกค้า ไปตั้งแต่เมื่อไร
5. หากลูกไม่นอน งานเราไม่ขยับเป็นแน่แท้

จะเห็นได้ว่า พ่อแม่ยุคนี้ให้ความสำคัญกับการเลี้ยงดูบุตรเป็นอย่างมาก

หลายคนเข้าใจว่า อาการเช่นนี้ คือเหอลูกหรือสป่วยลูก

แต่ในความเป็นจริง ทุกอย่างที่เราทำเพื่อตัวเอง คือความสุขแบบ x1

แต่หากเราทำเพื่อคนที่เรารัก นั่นคือความสุขแบบเป็นอนันต์

ดังนั้น การที่พ่อแม่ยุคใหม่จะสามารถซื้อสินค้าราคาแพงเพื่อลูกของตน ถือเป็นเรื่องธรรมดา

โดยเฉพาะมายด์เซต (Mindset) ยุคนี้ที่ว่า “สินค้าราคาถูก เราใช้เอง เราโตแล้วไม่เป็นไร”

แต่ถ้าจะซื้อสินค้าให้ลูกตนเอง ให้เน้นปลอดภัยไว้ก่อนน่าจะดีกว่า ถึงจะราคาสูงไปสักนิด แต่ถ้าแลกกับความสบายใจก็ถือว่าคุ้มค่าเสมอ

หากเราเข้าใจดังนี้แล้ว เราจะเห็นช่องว่างทางการตลาด และสามารถขายสินค้าคุณภาพสูงในราคาสูงได้อย่างแน่นอน

ลองมองว่า “เราเลือกสินค้าให้ลูกเราอย่างไร เราก็เลือกสินค้าแบบเดียวกันเพื่อขายให้ลูกคนอื่นได้เช่นกัน”

“

สินค้าเพื่อลูก
อย่างไรก็ต้องทุ่มเท
เพราะถือเป็นความปลอดภัยของคนที่เรารัก

”

สินค้า 5



สินค้าขนาดใหญ่ ใช้เงินลงทุนสูง

สินค้ากลุ่มนี้ผมชื่นชอบเป็นพิเศษ เนื่องจากตั้งแต่เรียนจบ ผมมีประสบการณ์เกี่ยวข้องกับสินค้าชิ้นใหญ่หลายตัว เรียกได้ว่า ธุรกิจเติบโตมาด้วยสินค้าไซส์ใหญ่ล้วนๆ ก็ว่าได้

คุณสมบัติพิเศษของสินค้าชิ้นใหญ่ คือ

1. คู่แข่งเข้ายาก
2. การเริ่มลงทุนต้องใช้เงินทุนจำนวนมาก
3. ไม่สามารถเก็บสต็อกที่บ้านได้ ต้องใช้โกดังเท่านั้น
4. ขนส่งยาก อย่างน้อยต้องมีรถกระบะสำหรับขนส่งเท่านั้น
5. อุปกรณ์เคลื่อนย้ายแพงมาก เช่น รถยก
6. เป็นธุรกิจที่ต้องใช้แรงงานจำนวนมาก
7. ต้องมีหน้าร้าน
8. เป็นอุตสาหกรรมเฉพาะทาง ต้องเชี่ยวชาญด้านนี้จริงๆ

จะเห็นได้ว่า การเริ่มต้นธุรกิจประเภทนี้ยากมาก แต่โบราณว่าไว้ ยิ่งยากมาก ยิ่งรวยมาก แต่หากง่ายมาก ก็ยิ่งรายน้อย ดังนั้น หากใครมีความสามารถ และความอดทน ที่จะเรียนรู้และแก้ไขปัญหาในระยะยาวได้ ธุรกิจกลุ่มนี้ถือว่าตอบโจทย์ในด้าน “ความมั่นคงของธุรกิจ”

หากคุณอยากทำธุรกิจ 10 ปีขึ้นไป ธุรกิจกลุ่มนี้ถือว่าปลอดภัยที่สุด และมีโอกาสโดนดิสรัปต์ (Disrupt) ยากที่สุดเช่นกัน

อย่างไรก็ตาม การที่เราจะมีแพสชัน (Passion) กับธุรกิจกลุ่มนี้ ถือว่าค่อนข้างยาก

ลองจินตนาการว่า ถ้าตื่นเข้ามา แล้วเดินเข้าออฟฟิศหรรุๆ ทำงานดีไซน์อันยุมฉึสวยๆ ทุกคนก็คงชอบ แต่หากให้เราเดินเข้าโรงงานที่อากาศคอบอ้าว และต้องแก้ปัญหาที่ไม่มีใครอยากทำ แบบนี้เราจะไหวหรือไม่

แน่นอนว่า หากเราไหว ธุรกิจกลุ่มนี้ถือเป็น “สินค้าห่านทองคำ” อย่างแท้จริง คนที่จะทำธุรกิจแนวนี้ได้จะต้องเป็นเสือไม่กลัวน้ำร้อน

ช่วงเช้าเตรียมรับแรงกระแทกจากปัญหา ช่วงเย็นเตรียมนอนดูเน็ตฟลิกซ์ (Netflix)

ปืมเงินและเก็บสะสมไว้ให้ดี... ธุรกิจประเภทนี้ได้เงินเยอะ แต่ก็ดูพลังชีวิตของเราไปเยอะเช่นกัน ดังนั้น หมั่นให้ความสุขแก่ตัวเอง เติมเต็มความสุขของครอบครัว และใช้ชีวิตให้มีความหมาย

สุดท้าย Work-Life Balance สำคัญที่สุดสำหรับธุรกิจขนาดใหญ่เสมอ

“

เริ่มยาก ลงทุนเยอะ ต้องวางระบบ
แต่ตอนจบ Happy Ending
นี่คือคำนิยามของ ‘สินค้าชั้นใหญ่’

”

สินค้า 6



สินค้าโอกาส เราไปต่อได้หรือไม่?

โอกาส ไม่ได้หมายถึง ดวงดี โชคดี หรือบังเอิญเจอสินค้าที่ขายแล้วรวย แต่หมายถึง ด้วยทรัพยากรที่เรามีอยู่ เราไปต่อในทางใดได้บ้าง

โดยพื้นฐาน หลังจากเราเรียนจบ เรามักจะเริ่มต้นทำธุรกิจจากศูนย์ (0) เสมอ แต่เมื่อเราเก็บประสบการณ์เพิ่มเติม เรามักจะมีโอกาสมากมายที่เข้าหาเรา... แต่เราจะมองเห็นโอกาสนั้นหรือไม่

โอกาสที่จะเข้ามา มีรูปแบบดังนี้

1. ใช้วัตถุดิบที่เรามีอยู่พัฒนาต่อยอดสินค้าใหม่ เพิ่มกำไรไตรมาสให้ดียิ่งขึ้น
2. ขยายคอนเน็กชันเพื่อไปต่อ
3. ฐานลูกค้ากลุ่มเดิม เราขายอะไรเพิ่มเติมได้บ้าง
4. มองให้สูงกว่า ห่านทองคำของเราคืออะไร (รายได้ที่เกิดขึ้นทุกวันมาจากสินค้าตัวไหน)
5. จุดสำคัญคือ มองโลกให้กว้างขึ้น สังเกตว่าธุรกิจที่ใกล้เคียงกับเราหาเงินอย่างไร จุดไหนน่าสนใจ และศึกษาความเป็นไปได้

อยากให้อำไว้ว่า ธุรกิจจะเติบโตหรือไม่ ขึ้นอยู่กับตนเองล้วนๆ

เราอย่าโฟกัสไปที่ความถนัดของตนเพียงอย่างเดียว แต่ให้มองธุรกิจใหม่ๆ เป็นธุรกิจ

ที่ไม่เคยทำ แต่ไม่ใช่ว่าทำไม่ได้ ทุกธุรกิจบนโลก เราสามารถทำได้ แต่ขอให้พยายาม
เชื่อมจุด (Connect the Dot) ก่อนเป็นอันดับแรก

ถ้าเราเริ่มธุรกิจจากศูนย์ จะใช้เวลานานมาก... กว่าจะตั้งไข่ได้ แต่หากเรามีทรัพยากร
อยู่แล้ว เพียงแค่หาจุดเชื่อมโยงเพื่อไปต่อ ถือว่าไม่ยากเกินไปที่จะเติบโต

สิ่งที่เป็นจุดบ่งชี้ว่าธุรกิจที่กำลังเชื่อมโยงคือธุรกิจที่ใช่ ได้แก่

1. ความมั่นใจของเรา จากประสบการณ์เก่าที่มี
2. ผู้เล่นในตลาดคนอื่นทำได้ เรามีจุดเด่นบางอย่างที่แตกต่าง เราก็น่าจะทำได้เช่นกัน
3. ใช้เงินทุนน้อย หากเจ๊ง ตีตลาดหลักหมื่น หากรอด ตีตลาดหลักล้าน
4. เราค้นพบ Key to Success บางอย่างจากลูกค้า คู่แข่ง ประสบการณ์
5. โปรเจกต์นี้ไม่ทำวันนี้ อนาคตก็ต้องลองอยู่ดี

จะเห็นได้ว่า โลกธุรกิจเป็นสิ่งที่น่าตื่นเต้น เราอยากจะทำธุรกิจทุกประเภท ไม่ใช่
เพื่อเงิน แต่เพื่อชนะใจตนเอง

เพื่อพิสูจน์ให้ตนเองเห็นว่า “เราทำได้” ก็แค่นั้นเอง

สนุกกับธุรกิจ สนุกกับชีวิต โฟกัสความสำเร็จไปไว้ที่ลูกค้า แล้วชีวิตที่เหลือของเรา...
จะสบายไปตลอดกาล

“

สินค้าโอกาส
คือการสำรวจทรัพยากรที่ตนมีอยู่
แล้วใช้ให้เกิดประโยชน์ (ทำกำไร) สูงสุด

”

สินค้า 7



สินค้าถูกรางวัลที่ 1

สินค้ากลุ่มนี้ไม่ได้หมายถึง สินค้าอินเทอร์เน็ต หรือเกาะกระแสแต่อย่างใด แต่หมายถึง สินค้าที่เราเท่านั้นที่ทำได้ จะบังเอิญเจอ ตั้งใจเจอ เจอจากประสบการณ์ ก็สุดแล้วแต่

ข้อดีของสินค้ากลุ่มนี้คือ เจอปั๊บ แป๊บเดียวรวย ใช้เวลาไม่เกิน 1 ปี สามารถสร้างกำไรได้หลายสิบล้านบาท โดยปกติสินค้ากลุ่มนี้จะทำเงินมากถึง 20-30 ล้านบาท ใน 1 ปี ถือว่าเป็นจำนวนเงินที่เยอะมาก หากเทียบกับจุดเริ่มต้นที่ทำ

โดยธรรมชาติของสินค้ากลุ่มนี้จะเป็นดังนี้

1. สินค้าไม่ได้พิสดาร ถือเป็นสินค้าทั่วไป และไม่ได้มีแนวโน้มว่าจะขายดี
2. ช่วงที่ขายดี จะไม่กระโดดกระตัก เอาเป็นว่า ขายได้วันละเป็นล้าน ข้างบ้านยังไม่รู้ว่าเรารวยด้วยซ้ำไป
3. ไม่มีกระแส ทำให้คู่แข่งไม่รู้ว่าจะขายดี
4. ช่วงเวลาในการขาย ยาวเป็นปี ถือว่าทำเงินต่อเนื่องได้ดีทีเดียว
5. สินค้าไม่ได้พิเศษอะไร อาจจะมีอยู่ในรูปแบบที่เราคิดไม่ถึง เช่น แก้วน้ำผ้าคลุมโต๊ะ ชั้นวางโทรทัศน์ หลอดไฟยอนยุค
6. คำว่า “คิดไม่ถึง” ไม่ได้แปลว่า ถ้าลืกราคาไม่ถึง แต่แปลว่า “เราเห็นอยู่ทุกวัน ทำให้คิดไม่ถึง”

สินค้าถูกรางวัลที่ 1 คือ ความฝันของผู้ประกอบการ

นักธุรกิจทุกคน ตื่นเช้า ทำงาน หาเงินตลอดชีวิต เพื่อพบเจอสินค้าถูกรางวัลที่ 1 แต่สินค้ากลุ่มนี้มักจะมาแบบไม่คาดหวัง และไม่ตั้งตัว

โดยเราพอจะวิเคราะห์ที่มาของสินค้ากลุ่มนี้ได้ดังนี้

คอนเซ็ปต์ของสินค้าถูกรางวัล คือ

1. สินค้าที่มีในกรุงเทพฯ อาจจะไม่มีในต่างจังหวัด
2. สินค้าที่เคยขายไม่ดี อาจขายดีมากในปีหน้า
3. สินค้าที่ทำให้ลูกค้าประหยัดเงินได้มากขึ้น
4. สินค้าตอบโจทย์ความปลอดภัย ประมาณว่าจ่าย 500 บาท ป้องกันความเสียหาย

หลักหลายแสนบาท

5. สินค้าเหมาะกับบางแพลตฟอร์ม ในช่วงที่ยังไม่มีใครรู้
6.
7.
8.
9.
10.

ผมไม่ได้ลืมหรือชี้แจงเขียนข้อ 6-10 นะครับ แต่ผมจะบอกว่า “ช่องที่เหลือ เป็นของคุณ” และเงื่อนไขของช่องที่เหลือ ไม่มีใครรู้ และคาดไม่ถึง

เนื่องจากว่า...

1. สินค้าที่ทำให้เรารวย เกิดจากการลองผิดลองถูกอย่างต่อเนื่อง บทจะรวยก็รวยทันที ไม่มีใครรู้
2. เกิดจากความบังเอิญ ไม่ได้ตั้งใจจะขาย แต่พอขายแล้วชีวิตเปลี่ยน

3. สินค้าร้ายรายอาจจะเกิดจากความผิดพลาดในการผลิต หรือสื่อสารก็ไม่ได้
ประมาณว่า ปังทั้งที่ผิด

4. เพื่อนขายแล้วไม่รอด ก็ไม่ได้หมายความว่าสินค้าหรือเราจะไปต่อไม่ได้นะ
เป็นคนละเคสกัน

จำไว้ว่า ทุกสินค้าบนโลกสามารถเป็นสินค้าถูกรางวัลที่ 1 ได้

ขอเพียงแต่...

1. ถูกแพลตฟอร์ม
2. ถูกจังหวะเวลา
3. ถูกดวงชะตา
4. ถูกโฆษณา
5. ถูกตลาด ผู้เล่นน้อย

ดังนั้น ไม่ต้องนั่งคิด นอนคิดจินตนาการไปไกลให้มากมาย

เพียงนั่งเปิดคอมพิวเตอร์หาสินค้าใหม่ กดยิงโฆษณาไปเรื่อย ทีละเล็กทีละน้อย

ผมเชื่อว่าไม่นานเกินรอ... รางวัลที่ 1 ต้องเป็นของเรา

“
เพียงแค่หลับตาและคิดจินตนาการ
เพียงแค่ล้มตาเมื่อคิดได้
เพียงแค่ลงมือทำเมื่อยังมีแรง
ไม่นานเกินรอ รางวัลที่ 1 ย่อมเป็นของเรา
”

สินค้า 8



สินค้ากระแสอินเทรนด์

ชื่อคอนเซ็ปต์ก็บอกอยู่แล้ว... ไม่มีกระแส ไม่มีอะไรเลย

แต่หากกระแสมาเมื่อไร ดาราเริ่มใช้ เน็ตไอดอลเริ่มตาม รุ่นพี่ของเราเริ่มมีบ้าง รับรองได้ อีกไม่นาน เราต้องมี!!

#ของมันต้องมี คำนี้มีที่มา...

สินค้ากระแส ถือเป็นสินค้าที่ไม่ได้มีคุณค่าทางกายเท่าไรนัก ส่วนใหญ่จะเกิดคุณค่าทางใจและอารมณ์เป็นหลัก

โดยลักษณะของ “สินค้ากระแส” จะมีดังนี้

1. ขายดีในช่วงเวลาสั้นๆ (3-6 เดือน)
2. หลังจากช่วงกระแสผ่านพ้นไป สินค้าบางตัวกลายเป็นเทรนด์จริง เช่น หินมวงคล
3. ช่วงขายดี จะขายดีแบบแพ้กไม่ทัน แอดมินลาออกกันเป็นว่าเล่น แซตบอด ยังต้องขอยอมแพ้ว
4. พยายามจับสังเกตให้ดี สินค้ากระแสจะขายดีในช่วงที่คนทั่วไปยังไม่รู้จัก แต่หากทุกคนพูดถึงสินค้าตัวนี้ แสดงว่า “เข้าไปแล้ว เตรียมตัวล้างสต็อกได้เลย”
5. ในแต่ละปีจะมีสินค้ากระแสไม่เกิน 3 ตัว โดยผู้นำเทรนด์มักจะเป็นดารา หมออดดวงชะตา หรือกระทั้งนักการเมือง

6. เข้าไม่ยาก แต่ออกยาก (Exit Plan)

จุดสำคัญที่สุดของสินค้ากระแสไม่ใช่การหนีให้ทัน แต่เป็นการเข้าใจและทำใจกลับไปขายของเดิมๆ เมื่อหมดกระแสได้

เราต้องจำไว้ว่า “สินค้ากระแส เป็นเสมือนการถูกลอตเตอรี่ ซึ่งไม่ได้ถูกรางวัลกันบ่อยๆ”

บางครั้ง เราอาจจะโชคดีเจอสินค้าประเภทนี้ทุกปี แต่ก็อย่าคาดหวัง เพราะบางปีอาจจะไม่มีสินค้ากระแสแม้แต่ตัวเดียว

เงินที่ได้ ต้องเก็บหอมรอมริบให้ดี ห้ามใช้จ่ายเพื่อตนเอง แต่ให้เน้นลงทุนเพื่อสร้างเงินปันผลในวันที่ธุรกิจไม่ดี

เหมือนดั่งคำโบราณว่าไว้ “น้ำขึ้นให้รีบตัก” แต่ตักไว้แล้ว ก็ช่วยเก็บใส่ตุ่ม ปิดฝา และดูแลให้ดี อย่าใช้น้ำจนหมด เพราะเราไม่รู้ว่า ปีหน้าฝนจะแล้งหรือไม่ เราก็มีอาจรู้ได้

หากเราเจอสินค้ากระแส มีคำแนะนำที่ควรทำดังนี้

1. เข้าให้เร็ว ลงทุนให้น้อย ระวังเรื่องสต็อกให้มากที่สุด
2. เงินยิ่งโฆษณาถือเป็นหัวใจ หากเพิ่มเงินแล้วขายดีขึ้น ให้อัดไปเรื่อยๆ แต่หากเพิ่มเงินแล้วยอดขายไม่ตาม นั่นคือสัญญาณแห่งความอันตราย
3. ลูกซำจ่ายรอบวง อย่าทำสินค้ากระแสเพราะความโลภ ให้ทำเพราะความสนุก ถ้าเริ่มรู้สึกที่เกมนี้เริ่มไม่สนุก ให้เลิกเล่น และเป็นเพียงผู้เฝ้ามองก็พอแล้ว
4. ไม่ต้องขึ้นไปถึงต้นน้ำ อย่งไรก็ไปไม่ทัน เวลาขายมันสั้นเกินไป (ธุรกิจปกติยิ่งขึ้นต้นน้ำไว้ ต้นทุนยิ่งลดลงและปลอดภัย แต่สินค้ากระแส แค่ขายทำกำไร เก็บกินส่วนต่างก็พอแล้ว)
5. หอมปากหอมคอ ให้ท่องคำนี้ไว้ ช่วงไหนขายดี ไม่ต้องเก็บไปฝันว่าจะซื้ออะไร จะซื้อบ้านหลังไหน แคว้นนี้ไปได้ ก็เพียงพอแล้ว

หากเราปรับจิตให้เป็นกลางได้แล้ว สินค้ากระแสจะถือเป็นโบนัสประจำปีที่เป็นของดีเสมอ

แต่อยากเตือนสติกันอีกสักรอบ

“อย่าคาดหวัง อย่าหากระแสตัวต่อไป กลับมาทำธุรกิจเดิมหลังจบกระแสอย่างมีความสุข”

“
จุดชี้วัดความสำเร็จของสินค้ากระแส
คือ ความพอดี
หากวางจิตให้พอใจกับเงินที่ได้มา
นั่นคือความสุขที่แท้จริงของชีวิต
”

สินค้า 9



สินค้าดั้งเดิม
ต้องอยู่รอด!

หากพูดถึงสินค้าที่เพิ่มยอดขายได้ยากที่สุดและง่ายที่สุดในเวลาเดียวกัน คงหนีไม่พ้นการทำธุรกิจเดิมให้ยอดขายเพิ่ม

เราคงเคยได้ยินคำว่า “อยากทำธุรกิจอื่น เพราะน่าจะง่ายกว่าธุรกิจเดิม”

90% ของผู้ประกอบการมีความเชื่อว่า “สนามหญ้าบ้านคนอื่น เขียวกว่าบ้านตนเองเสมอ” หรือแปลว่า ธุรกิจอื่นทำกำไรได้ง่ายกว่า โดนตัดราคาน้อยกว่าธุรกิจตนเอง ซึ่งผมอยากจะฟันธง ณ จุดนี้เลยว่า “ไม่จริงอย่างแน่นอน”

ทุกธุรกิจย่อมมีเจ้าที่ ธุรกิจใดที่กำไรดี ย่อมดึงดูดผู้เล่นจากตลาดอื่นไปรวมกัน ช่วงแรกอาจจะยังดีอยู่ แต่ไม่นานเกินรอ สภาพการแข่งขันจะแน่นขนัด และตัดราคากันจนไม่เหลืออะไรอย่างแน่นอน

ดังนั้น วิธีการเพิ่มยอดขายที่ดีที่สุดคือ การคิดกลยุทธ์ใหม่ เพื่อเพิ่มยอดขายธุรกิจเดิม ซึ่งมีองค์ประกอบดังนี้

1. คิดวิธีหาเงินด้วยลูกเล่นใหม่ แต่ยังคงขายสินค้าตัวเดิม เช่น ลด แลก แจก แถม
2. จัดกิจกรรมเพื่อกระตุ้นยอดขาย แต่ไม่ทำให้แบรนด์เสียภาพลักษณ์
3. ลองใช้โมเดลธุรกิจใหม่เพื่อหารายได้สำรอง และถ้าเวิร์ก จะพัฒนาเข้าสู่รายได้หลัก

ต่อไป

4. หาพันธมิตรเพื่อสร้างรายได้เพิ่มโดยไม่ต้องลงทุน

หลักการดังกล่าวต้องอยู่บนพื้นฐานที่ว่า “ไม่ได้ต้องไม่เสีย ใช้ทรัพยากรที่ตนมีอยู่อย่างคุ้มค่าที่สุด”

ทุกทรัพยากรของเรามีความหมายเสมอ ไม่ว่าจะเป็นทีมงาน หน้าร้าน การตลาด คอนเนกชัน ความสามารถพิเศษ สต็อก ตัวแทนจำหน่าย ล้วนแต่เป็นทรัพยากรที่เรียกใช้ได้ทันที โดยไม่ต้องลงทุนเพิ่มเติม

การเป็นผู้ประกอบการที่ดี เราต้องมีความสามารถพิเศษคือ “ต้องรอด ไม่ใช่ต้องรวย” เพราะถ้ารอดได้ พอมีโอกาส เราก็จะรวยอย่างไม่ยาก

หากพูดถึงความสามารถที่เจ้าของกิจการควรจะมี คงจะหนีไม่พ้น...

1. ทักษะคิดในแง่บวก
2. ขยันและลุยแหลก
3. เก็บประสบการณ์ เพื่อเลือกจะทำ หรือไม่ทำ
4. คิดโปรเจกต์ใหม่ตลอดเวลา เพื่อหาหนทางทองคำตัวที่ 2
5. คิดกลยุทธ์ใหม่ทุกเดือนเพื่อเพิ่มยอดขาย
6. กล้าหลุดออกจากกรอบเดิม ยุคนี้ต้องไวเท่านั้น

โดยสรุปคือ ถ้าไตรมาสนี้ยังไม่มีโปรเจกต์ใหม่เพื่อเพิ่มยอดขาย บอกเลยว่าปีต่อจากนี้ เหนื่อยแน่นอน

ผู้ประกอบการอย่างเรา หนึ่งเป็นเจ๊ง ถ้าขยับ... ยังมีสิทธิ์ไม่เจ๊ง

เราไม่ได้มีทางเลือกเยอะนัก ถ้าเรารอดไปได้อย่างต่อเนื่อง นั่นแปลว่า “เรารวยเป็นที่เรียบร้อยแล้ว”

ดังนั้น ไม่ต้องคิดอะไรมาก ขอแค่พูดจริงๆ ว่า เราต้องรอด เฮ้!!!

“

เกณฑ์วัดความเก่งของผู้ประกอบการ
คือการวัดผลยอดขาย
จากธุรกิจเดิมที่ทำอยู่

”

สินค้า 10



สินค้าคุณภาพ ไต่ยากแต่มั่นคง

สินค้าคุณภาพ ถือเป็นสินค้าตาบสองคม เพราะหากโต จะโตแบบกิจการ 100 ปีทันที เสมือนร้านอาหารดังๆ ที่ไม่ต้องโปรโมตแต่คนก็ยังแน่นร้าน

แต่หากเราอืด ถึก ทน และใช้เวลากิจการไม่นานพอ เราอาจจะทำใจไม่ได้... กับการเติบโตที่ช้า เนื่องจากสินค้าคุณภาพ คือสินค้าที่เราใส่คุณค่าลงไปมากมาย และคุณค่าทุกอย่างย่อมมีต้นทุน ไม่ว่าจะเป็นเวลา หรือต้นทุนที่เพิ่มขึ้น

ดังนั้น สินค้าคุณภาพถือเป็นสินค้าที่จะขายถูกไม่ได้ เพราะด้วยต้นทุนที่สูงค่าคือ หากขายราคาต่ำเกินไป จะขยายกิจการได้ช้ามาก และอาจจะไปต่อไม่ได้หากเกิดวิกฤตที่คาดไม่ถึง

โดยหลักการของการสร้างสินค้าคุณภาพ ต้องมีดังนี้

1. เจ้าของต้องมีแพสชัน (Passion) อย่างรุนแรง
2. ต้องสามารถถ่ายทอดเรื่องราว (Story) และแรงบันดาลใจในการสร้างแบรนด์ได้
3. เข้าใจการใช้งานเครื่องทุ่นแรง (Leverage) เพื่อแบ่งเบาภาระของตัวเอง
4. ถ่องแท้เรื่องการตลาด รู้ว่าแพลตฟอร์มใดเหมาะกับธุรกิจของตน
5. สามารถพัฒนา R&D (Research and Development) สินค้าให้ดีขึ้นอย่างต่อเนื่องทุกไตรมาส
6. สนุกกับการแข่งขัน อยากพัฒนาอุตสาหกรรมที่ทำอยู่ให้ดียิ่งขึ้น

จะเห็นได้ว่า เป้าหมายของการสร้างสินค้าคุณภาพไม่ได้อยู่ที่เงิน แต่อยู่ที่ ความพึงพอใจที่จะชนะใจตนเอง

ได้สร้างสินค้าเกรด AAA เพื่อบรรลุเป้าหมายสูงสุดในชีวิต (Self Actualize) และ มีความท้าทายหลัก คือการสร้างความสุขให้ลูกค้าอย่างต่อเนื่อง

หลักการของสินค้าคุณภาพ คือ การสร้าง Give & Take ต้องทำให้ลูกค้าได้รับความคุ้มค่า มากกว่าเงินที่จ่าย หากเราทำให้ลูกค้าประทับใจได้ทุกครั้ง นี่คือนจุดที่เรียกว่า “สินค้าคุณภาพ” ได้อย่างเต็มปาก

“

สินค้าคุณภาพ สร้างไม่ยาก
หากเราใช้แพสชัน (Passion) และประสบการณ์
ในการพัฒนาสินค้าอย่างเต็มความสามารถ

”



สินค้ามีช่องว่างทางการตลาด (คู่แข่งน้อย)

ยกให้สินค้าหมวดนี้อยู่ในหมวด “รวยง่ายสุด”

แปลว่า... ไม่จำเป็นต้องเก่งหรือเชี่ยวชาญในสินค้ามากมายนัก แต่ก็สามารถสร้างเนื้อสร้างตัวจากการทำธุรกิจได้ทันที

หากเราเจอ “ช่องว่างการตลาด” เราจะกลายเป็นผู้ชนะแบบไม่รู้ตัว หรือหลายคนเรียกว่า “รวยแบบงงๆ”

โดยองค์ประกอบของสินค้าหมวดนี้ คือ

1. คู่แข่งน้อยจึงมีการตัดราคากันน้อยมาก
2. สาเหตุที่คู่แข่งน้อยอาจเป็นเพราะการเริ่มต้นธุรกิจต้องใช้เงินทุนสูง
3. อีกหนึ่งสาเหตุคือ เป็นธุรกิจที่คาดไม่ถึง เช่น หางนางเงือก (ซึ่งเป็นความฝันของเด็กผู้หญิง) แต่หากใครไม่มีลูกสาวก็อาจคิดไม่ถึง ว่าทำไมต้องขายสินค้าชิ้นนี้
4. ขนส่งยาก น้ำหนักเยอะ ขนาดใหญ่เกินไป ก็ถือเป็นเครื่องกีดขวาง ทำให้ผู้เล่นใหม่ตัดสินใจไม่ทำธุรกิจในอุตสาหกรรมนี้
5. สินค้าเฉพาะทาง โดยเป็นความชอบเฉพาะกลุ่ม เช่น ตีกอล์ฟ ขับเจ็ตสกี ชี้อัจฉริยะ

จะเห็นว่าสินค้ากลุ่มนี้ คือ **สินค้าห่านทองคำ** อย่างแท้จริง