

จากห้อง

ดูงาน

เมื่อ

ดูที่จอแสดงผล

ชื่อหนังสือ : จากร้อยสู่ล้าน พิชิตธุรกิจออนไลน์
เรื่อง : วรเศรษฐ์ เมธาอัครพัฒน์

พิมพ์ครั้งที่ 1 กันยายน 2559

ราคา 285 บาท

ISBN 978-616-403-017-6



สงวนลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2559 โดย บริษัท พรีเมายด์ พับลิชชิง จำกัด
ห้ามลอกเลียนแบบไม่ว่าส่วนหนึ่งส่วนใดของหนังสือเล่มนี้
นอกจากจะได้รับอนุญาตจากผู้จัดพิมพ์

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของสำนักหอสมุดแห่งชาติ

วรเศรษฐ์ เมธาอัครพัฒน์.

จากร้อยสู่ล้าน พิชิตธุรกิจออนไลน์.-- กรุงเทพฯ : พรีเมายด์ พับลิชชิง , 2559.

256 หน้า.

1. ความสำเร็จทางธุรกิจ. 2. ธุรกิจออนไลน์. I. ชื่อเรื่อง.

650.1

บรรณาธิการที่ปรึกษา กฤษฎาพร ชุมสาย ณ อยุธยา

บรรณาธิการบริหาร สานุพันธ์ ชุมสาย ณ อยุธยา

บรรณาธิการ อิศวเรศ ตโมนุท

พิสูจน์อักษร จิระพรรณ คณาสวัสดิ์, ศศรัณย์ พิพัฒน์นรพงศ์

ออกแบบปก พรชนก สุขศานต์

ศิลปกรรม จี๊อบ ควอลิตี้

จัดทำโดย

บริษัท ฟรีมายด์ พับลิชซิ่ง จำกัด

27/33 ซอยศรีบำเพ็ญ ถนนพระราม 4 แขวงทุ่งมหาเมฆ

เขตสาทร กรุงเทพฯ 10120 โทรศัพท์ 0-2286-2414 โทรสาร 0-2286-2417

www.freemindbook.com  freemindbook **LINE**@ : @freemindbook

พิมพ์ที่

ห้างหุ้นส่วนจำกัด ภาพพิมพ์

45/12-14, 33 หมู่ 4 ต.บางขุน อ.บางกรวย จ.นนทบุรี 11130

โทรศัพท์ 0-2879-9154-6 โทรสาร 0-2879-9153

จัดจำหน่ายโดย

บริษัท ซีเอ็ดยูเคชั่น จำกัด (มหาชน)

เลขที่ 1858/87-90 หมู่ที่ 2 ถนนบางนา-ตราด

แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260

โทรศัพท์ 0-2739-8222, 0-2739-8000 โทรสาร 0-2739-8356-9

www.se-ed.com

หากพบว่าหนังสือมีข้อผิดพลาดหรือไม่ได้มาตรฐาน

โปรดส่งหนังสือกลับมาที่สำนักพิมพ์ (ทางไปรษณีย์)

ทางเรายินดีเปลี่ยนเล่มใหม่ให้ท่านทันที

หนังสือเล่มนี้พิมพ์ด้วยหมึก Soy Ink ปลอดภัยและเป็นมิตรต่อสิ่งแวดล้อม
และเลือกใช้กระดาษที่ผลิตจากไม้ปลูก ลดการบุกรุกพื้นที่ป่าของโลก

คำนำสำนักพิมพ์

“มีเงินนับเป็นน้อง มีทองนับเป็นพี่”
ดูจะเป็นสุภาษิตที่ตรงกับยุคสมัย ณ เวลา
ปัจจุบันได้ตีสัก ด้วยไม่ว่าจะมองไปทางไหน
เราก็เห็นสื่อต่างๆ นำเสนอประเด็นมุ่งเน้นไป
ที่ “ความร่ำรวย” เป็นสำคัญ ทั้งหนังสือมุ่งสู่
ความร่ำรวย สัมมนาคอร์สรวยเร็ว ทำเงินด้วย
ธุรกิจต่างๆ นานา การบริหารเงินให้ทำงาน
แทนเรา และอื่นๆ อีกมากมายละลานตาไป
หมด ถ้าอย่างนั้นแล้วหนังสือที่อยู่ในมือคุณ
เล่มนี้ “แตกต่าง” จากเล่มอื่นบนชั้นหนังสือ
ตรงไหน ในเมื่อคอนเซ็ปต์หนังสือก็ไม่ต่างจาก
เล่มอื่นๆ ทั่วไป

พูดได้อย่างเต็มปากเต็มคำ ว่า หนังสือเล่มนี้ไม่ได้มุ่งเน้นหรือปักหมุดไว้ที่ “ชุมชนทรัพย์ที่ปลายรุ้ง” เราไม่ได้เสี้ยมร้อพให้ทุกคนกระหน้าโหมสร้างเงินล้าน หุ่นร่างกายทั้งหมดเพื่อยอดเงินในบัญชีเจ็ด แปด เก้าหลัก แม้จะสนับสนุนให้ทุกคนหาเงิน แต่ก็เดินทางไปบนหลักการ “หาเงินเป็น” ควบคู่ไปกับการ “ใช้เงินเป็น” เนื้อหาไม่ได้พุ่งเป้าไปที่ความ “ร่ำรวย” ของชีวิต แต่เป็นความ “รุ่มรวย” ของการใช้ชีวิต เป็นการผสมผสานชีวิตทุกด้านอย่างสมดุล โดยถ่ายทอดผ่านประสบการณ์อันเข้มข้นของอดีตเด็กติดเกม ที่แทบจะเรียกได้ว่าไม่มีอนาคต ที่ผันตัวมาเป็นเจ้าของธุรกิจมูลค่าหลายล้านบาท ก่อนอนาคตอันเรืองรองจะค่อยทิ้งตัวลงดิ่งดั่งกราฟในตลาดหุ้นสู่ภาวะล้มละลาย กลายเป็นดาวตกคลุกเปื้อนฝุ่นโคลน แล้วค่อยทะยานผงาดฟ้า สุกสกาวเป็นที่จับตามองอีกครั้ง

และไม่ใช่แค่ประสบการณ์ชีวิตที่
โชกโชกน แต่สิ่งที่ **อาจารย์ตรี-วรเศรษฐ์
เมธาอักษรพัฒน์** ได้เรียนรู้และสั่งสมตลอด
เวลาผ่านการสร้างตัวจากธุรกิจหลากหลาย
ยังเป็นตำราทางการตลาดที่ผ่านการทดลอง
งานจริง ได้ผลจริง ประสบผลสำเร็จจริงอีกด้วย
และเป็นการตลาดกระแสปัจจุบันในรูปแบบ
อีคอมเมิร์ซ (E-Commerce) ที่เราสามารถนั่ง
ทำงานที่ไหนก็ได้ ขอแค่มีเพียงคอมพิวเตอร์
หรือสมาร์ตดีไวซ์ และอินเทอร์เน็ต เท่านั้นไป
กว่านั้นคือเรายังสามารถจัดสรรปันส่วนเวลา
อันมีค่าของเราได้อย่างลงตัวและเกิดผลคุ้มค่า
มากที่สุด นี่เป็นเพียงบางส่วนคร่าวๆ เท่านั้น
คุณคิดว่ามันดูน่าสนใจ มีอะไรให้ค้นหา ติดตาม
และหาคำตอบไปด้วยกันหรือยัง

เมื่ออ่านหนังสือเล่มนี้จบแล้ว คุณอาจจะไม่
อยากร่ำรวยมีเงินล้านฟ้าก็เป็นได้ หรือคุณอาจจะจุด
ไฟฝันสร้างธุรกิจของตัวเองที่เคยดับมอดไปแล้วให้
ไหม้ขึ้นมาใหม่อีกครั้งก็เป็นได้อีกเช่นกัน เพราะอะไร
ก็เกิดขึ้นได้ ทั้งหมดนั้นขึ้นอยู่กับ “คุณ” คนเดียวเลย

“มีเงินพันล้าน แต่ไร้ครอบครัว ไร้มิตร”
กับ “มีเงินน้อยนิด แต่รายล้อมด้วยครอบครัวและ
มิตรสหาย” เป็นคำถามที่ตอบได้ไม่ง่ายว่าชีวิต
แบบไหนดีกว่ากัน ทั้งนี้เพราะคำตอบขึ้นอยู่กับว่า
คนตอบ “ขาดแคลน” สิ่งไหนมากกว่ากัน

คุณเท่านั้นแหละครับที่จะเป็นคนตอบ
ว่า “คำตอบ” ของชีวิตที่คุณต้องการคือสิ่งใด



สำนักพิมพ์ปริมาสต์

คำนำผู้เขียน

จากประสบการณ์กว่า 12 ปี บนเส้นทาง “นำเข้า-ส่งออกออนไลน์” ที่ผ่านมา ต้องยอมรับว่าธุรกิจบนโลกใบนี้มีการเปลี่ยนแปลงอย่างรวดเร็ว บางธุรกิจเคยขายดีเป็นอย่างมากในช่วงก่อนโลกยุคดิจิทัลจะเข้ามา แต่หลังจากความเร็วของอินเทอร์เน็ตได้เพิ่มสปีด ผู้คนสามารถสอบถาม Google ได้ง่ายกว่าถามเพื่อน หาข้อมูลต่างๆ ได้รวดเร็วเพียงกดมือถือ ระบบธุรกิจได้เปลี่ยนแปลงไปจากหน้ามือเป็นหลังมือ ปัญหาเรื่องค่าเช่าสถานที่แพงขึ้น คู่แข่งในตลาดเพิ่มขึ้น ค่าครองชีพสูงขึ้น แต่ยอดขายของธุรกิจดั้งเดิมกลับหดตัว หลายธุรกิจประสบปัญหาขาดทุนอย่างต่อเนื่อง ใครที่ฐานลูกค้าแน่น มีลูกค้าประจำก็อยู่ได้ แต่หลังจากที่โลกอินเทอร์เน็ตเข้าถึงได้ง่ายขึ้น

คำว่า “ลูกค้าประจำ” ก็เริ่มหดหายตามสภาพ
การแข่งขัน

โลกอินเทอร์เน็ตเป็นทั้งวิกฤตและ
โอกาสสำหรับธุรกิจเดียวกัน

บางธุรกิจที่มีสินค้าเป็นจุดแข็ง โดดเด่น
กว่าคู่แข่ง และเข้าใจวิธีการทำตลาดออนไลน์
ก็สามารถอยู่ได้อย่างสบาย รวมถึงขยาย
กิจการ ทำกำไรได้ในระยะเวลาอันรวดเร็ว แต่
ธุรกิจใดที่ยังไม่เข้าใจการเปลี่ยนแปลงของโลก
ออนไลน์ ยังคงใช้การตลาดแบบดั้งเดิมก็จะตก
เป็นเหยื่อของกับดักแห่งเทคโนโลยี เมื่อโลก
แบนลง การค้าระหว่างผู้ซื้อและผู้ขายสามารถ
ติดต่อกันได้ง่ายขึ้น ค่าใช้จ่ายในการโฆษณา
และการเข้าถึงลูกค้าลดลง ผู้ประกอบการต้อง
พยายามฉกฉวยโอกาสทองในการเรียนรู้ และ

ใช้เครื่องมือทางการตลาดออนไลน์ให้เป็นเพื่อ
กอบโกยยอดขายตามสภาพตลาดที่เปลี่ยนแปลง
ไป

หนังสือเล่มนี้มีเป้าหมายหลักให้ผู้อ่าน
ได้เรียนรู้แนวทาง “การตลาดยุคใหม่” เป็นการ
ยกตัวอย่าง “แนวคิดแห่งความสำเร็จ” ซึ่งผู้ขาย
ทุกคนต้องเข้าใจก่อนเริ่มทำธุรกิจ หรือในขณะที่
ทำธุรกิจอยู่ก็ยังจำเป็นต้องปรับแนวคิดทาง
ธุรกิจให้เหมาะสมกับการตลาดออนไลน์ในยุค
สมัยนี้

ผมเชื่อเหลือเกินว่า นักธุรกิจที่ประสบ
ความสำเร็จต้องเรียนรู้และปรับตัวให้เข้ากับ
ทุกยุคทุกสมัยอยู่ตลอดเวลา ซึ่งเนื้อหาของ
หนังสือเล่มนี้เกี่ยวกับประสบการณ์ตรงด้าน

การทำธุรกิจออนไลน์ ตัวอย่างของลูกศิษย์ที่
ประสบความสำเร็จ รวมถึงแนวคิดในการทำ
ธุรกิจยุคใหม่ให้ประสบความสำเร็จสูงสุด

ผมหวังเป็นอย่างยิ่งว่าหนังสือเล่มนี้จะ
เป็นแรงผลักดันให้ธุรกิจของคุณสามารถปรับ
ตัวเข้าสู่ธุรกิจในยุคดิจิทัลได้อย่างรวดเร็วและ
มั่นคง

ขอบคุณผู้อ่านทุกท่าน ณ ที่นี้ด้วย

วราเศรษฐ์ เมธาอักษรพัฒน์

www.thebiz.in.th

www.thebiz-online.com

Line ID : @thebiz

สารบัญ

- 14 แนวโน้มธุรกิจยุคใหม่
28 ขายของออนไลน์
36 ผมจะมี 1,000 ล้าน
46 ไม่มีใครรู้จักตัวคุณได้ดีเท่าตัวคุณเอง
52 จะออกไปเตะขอบฟ้า
-
- 66 พลัฟร์แห่งความไม่ยอมแพ้
80 สร้าง Story ของตัวเอง
88 นำเข้า หรือส่งออกดี
98 ทายาทธุรกิจ
106 ธรรมะสำหรับทำธุรกิจ
-
- 116 อยากรวยต้องแสวงหาความทุกข์
124 Step to Success
130 ความเจ็บปวดในอดีต หนทางสู่การหลุดพ้น (ทุกข์)
138 สาวน้อยมหัศจรรย์
144 10 ลักษณะนิสัยของคนที่ประสบความสำเร็จในชีวิต
-
- 148 GOD in Details
154 ความฝันของคนย่อมมีความแตกต่าง
จากความจริงที่เผชิญอยู่
164 เครื่องจักรผลิตเงินสด
174 บทเรียนโรงเรียนทวดวิชา
186 มองโลกในแง่ดี
-

- 192 อยู่กับสิ่งที่มีไม่ใช่สิ่งที่ฝัน และทำสิ่งนั้นให้ดีที่สุด
- 198 ค้นหา “ทำไมตาย” ในตัวคุณ
- 206 จะเป็นนางหงส์ หรือลูกเปิดซั้เหร่
- 212 ลิขิตจากฟากฟ้า
- 216 ขายอะไรดี
-
- 220 แบบสอบถามความรวย
- 224 ดาบวิเศษ
- 226 เคล็ดลับการปรับจิตตนเอง
- 232 “ชีวิตที่ดี” ต่างกับ “ชีวิตที่รวย” อย่างไร
- 236 Business = Profit
-
- 240 No Pain, No Gain
- 244 กฎเหล็ก 9 ข้อ นักรุกทิจที่ประสบความสำเร็จ
ทั้งทางโลกและทางธรรม
- 248 วิกฤตสร้างโอกาส
- 254 เกี่ยวกับผู้เขียน

01

แนวโน้ม ธุรกิจยุคใหม่

อยากสำเร็จต้อง
Give and Take

เรามีตัวอย่างให้เห็นกันมากมาย เช่น Google, Facebook, Line, Youtube ทุกธุรกิจที่จะสำเร็จย่อมต้องเกิดจากการให้ก่อนที่จะได้รับ ดังนั้นหากคุณทำธุรกิจเพราะต้องการให้ลูกค้ามีความสุข คุณย่อมประสบความสำเร็จอย่างแน่นอนครับ

โบราณว่าไว้ ใครมองเห็นเทรนด์ในอนาคต คนนั้นย่อมร่ำรวย เพราะสามารถทำสิ่งที่จะเกิดขึ้นในอนาคตไว้ล่วงหน้า

ผมค่อนข้างไฟกั๊สเรื่องอนาคตมากเป็นพิเศษ ผมเชื่อว่าคนที่ประสบความสำเร็จในเชิงธุรกิจจะต้องมองการณ์ไกล เข้าใจความเปลี่ยนแปลงของธุรกิจ และรับมือกับความเปลี่ยนแปลง ก่อนที่จะเกิดขึ้นได้จริง

ในช่วง 30 ปีที่ผ่านมา ธุรกิจในประเทศไทยเปลี่ยนแปลงไปอย่างมาก ความก้าวหน้าของเทคโนโลยีเข้ามามีส่วนสำคัญทำให้โลกแบนลง การติดต่อเป็นไปอย่างง่ายดายและรวดเร็ว ผู้ผลิตเริ่มมีอำนาจและบทบาทน้อยลง ลูกค้ากลายเป็นหัวใจสำคัญของธุรกิจ ลูกค้ามีอำนาจการต่อรองสูงขึ้น และมีความจงรักภักดีต่อแบรนด์ต่างๆ ลดลง ดังนั้น การเปลี่ยนแปลงกลยุทธ์ทางธุรกิจอย่างต่อเนื่อง ถือเป็นความสำคัญอันดับ 1

สมัยก่อน คุณอาจจะสามารถทำธุรกิจเพียงตัวเดียว และอยู่กับมันได้ตลอดชีวิตอย่างยั่งยืน

แต่ปัจจุบัน การจะทำให้ธุรกิจของคุณยั่งยืนถึงชั่วลูกชั่วหลาน ต้องอาศัยความเชี่ยวชาญในธุรกิจที่สูงมาก

ว่าง่ายๆ คือ ถ้าจะเปิดร้านอาหาร คุณเองก็ควรจะมีเซนส์ด้านอาหารสูงมาก ถ้าจะให้ดี คุณควรเป็นพ่อครัวด้วยตัวเอง และหาลูกมือเพื่อช่วยให้กิจการของคุณดีขึ้น

หลายคนติดสอยห้อยตามหาลูกน้องเก่งๆ มาช่วยบริหารธุรกิจ ส่วนตัวเองก็ทำงานแบบชิลๆ เข้าออฟฟิศวันเว้นวัน

การทำแบบนี้อาจจะดูเหมือนคุณสามารถใช้เงินทำงาน ซึ่งถ้าคุณเป็นนักบริหารที่เก่งมาก ธุรกิจอาจจะไม่มีปัญหา แต่ถ้าคุณเป็นคนธรรมดา คุณอาจจะกำลังเสียธุรกิจไปก็ได้ เพราะการที่คุณให้ลูกน้องทำงานแทนคุณทั้งหมด อาจจะเป็นเรื่องที่อันตรายอย่างมากสำหรับธุรกิจขนาดเล็ก

T a k e

เมื่อเปรียบเทียบกับปัจจุบัน
มีความแตกต่างกันดังนี้

ในอดีต | ธุรกิจที่ดี คือ ต้นน้ำ → ปลายน้ำ
ปัจจุบัน | ธุรกิจที่ดี คือ ปลายน้ำ → ต้นน้ำ

Give

ต้นน้ำ → ปลายน้ำ

การสร้างธุรกิจในสมัยก่อน จะเริ่มสร้างโรงงานเพื่อผลิตสินค้าเป็นอันดับแรก เนื่องจากในอดีต ความต้องการสินค้ายังมีเป็นจำนวนมาก ดังนั้นไม่ว่าคุณจะทำสินค้าเยอะเพียงใด ก็ยังคงไม่เพียงพอต่อความต้องการของผู้บริโภค

สินค้าสมัยก่อนจะมีแต่ดีไซน์ที่ซ้ำซาก ผลิตสินค้าที่ละเยาะๆ แบบโหลๆ ลูกค้าไม่มีอำนาจในการต่อรองกับโรงงาน เรียกได้ว่า เป็นสวรรค์ของเจ้าของโรงงานเลยทีเดียว

Take

ปลายน้ำ → ต้นน้ำ

ในยุคปัจจุบัน ความเปลี่ยนแปลงของเทคโนโลยีทำให้ลูกค้าสามารถเข้าถึงสินค้าได้มากขึ้น ลูกค้าสามารถเลือกซื้อสินค้าตามสไตล์ที่ตนเองชอบ ในขณะที่โรงงานเพิ่มขึ้นทุกวัน แต่ยอดขายโดยรวมกลับลดลงเพราะมีการแข่งขันจากต่างประเทศที่ต้นทุนต่ำกว่า เช่น ประเทศจีน จึงทำให้โรงงานที่ไม่สามารถปรับตัวได้ ยังคงผลิตแต่สินค้าดีไซน์เดิมทีละมากๆ ค่อยๆ ปิดตัวลง เราพอจะสรุปได้ว่า ยุคนี้ ลูกค้าคือพระเจ้า ลูกค้าสามารถเลือกได้ว่า จะซื้อหรือไม่ซื้ออะไร

ดังนั้น คนที่รวยที่สุดในยุคนี้ไม่ใช่เจ้าของโรงงานอีกต่อไป แต่กลายเป็น “นักการตลาด”

นักการตลาด คือคนที่เข้าใจความต้องการของลูกค้า และสามารถหาลูกค้าได้มากที่สุด โดยที่ตนเองไม่จำเป็นต้องมีสินค้าอยู่ในมือแม้แต่ชิ้นเดียว ว่าง่ายๆ ก็คือ ยุคนี้คือยุคที่โยยหาออเดอร์ ใครก็ตามที่สามารถหาออเดอร์จากลูกค้าได้ ด้วยวิธีใดก็ตาม ย่อมมีแต่ผู้ผลิตมารุมล้อมและยื่นข้อเสนอดีๆ ให้ตลอดเวลา

“

คนที่ประสบความสำเร็จ
อาจจะไม่ได้ทำงานมากกว่าคุณ
แต่แน่นอนว่าเขาเหล่านั้น
คิดมากกว่าคุณ

”

สมัยที่ผมเป็นวัยรุ่น ผมเคยเปิดโรงงานจิ๋วเวลรี่ และทำตามความฝันด้วยการบินไปขายสินค้าที่ต่างประเทศเป็นเวลาหลายปี ผมเคยคิดมาตลอดว่า การที่ได้เป็นเจ้าของโรงงานมันช่างเท่และน่าภูมิใจจริงๆ แต่เมื่อวันที่ผมได้เป็นเจ้าของโรงงาน ผมกลับรู้สึกเหมือนตนเองเป็นหนูติดจั่นที่วิ่งอยู่บนกรงล้อที่หมุนอย่างไม่มีวันสิ้นสุด ผมเปรียบเสมือนคนที่หน้าขึ้นนอกตรม ต้องยิ้มแยมแยมใส่เมื่ออยู่ต่อหน้าลูกค้า แต่น้ำตาไหลทุกครั้งเมื่อเหยียบเข้าหน้าโรงงาน

หลายคนที่ไม่เคยมีโรงงาน คงจะนึกภาพของผมไม่ออก ให้ลองนึกภาพของภาระอันยิ่งใหญ่ที่คุณต้องแบกไว้ ไม่ว่าจะค่าแรง ค่าวัตถุดิบ ค่าเสื่อมของเครื่องจักร รวมถึงปัญหาต่างๆ ที่มีได้ทุกวัน ไม่เว้นวันหยุดราชการ

ฟังดูแล้วเหมือนการบริหารโรงงานจะเป็นเรื่องยาก แต่จริงๆ แล้วไม่ยากเลย ถ้าคุณมีออเดอร์เยอะพอให้บริหาร

สุดท้าย ธุรกิจของผมอยู่ไม่รอด ผมตัดสินใจปิดโรงงานทิ้งเพื่อลดภาระของตนเอง ผมตัดสินใจเปลี่ยนสถานะตนเองจากเจ้าของโรงงานไปเป็น “นักการตลาด”

Give

ผมเลือกที่จะรับออเดอร์ก่อน แล้วค่อยหาโรงงานผลิตสินค้าให้ผม

ในช่วงแรกอาจจะมีปัญหาด้านคุณภาพบ้าง แต่แน่นอนว่าไม่เจ็บยอมไม่โต ผมค่อยๆ ปรับจูนกับโรงงานที่ผมจ้างผลิต จนกระทั่งผลลัพธ์เป็นที่น่าพอใจ

ผมมีความสุขในการหาออเดอร์เพียงอย่างเดียว มากกว่าการบริหารโรงงานตนเอง ซึ่งพอผมไม่มีโรงงานของตนเอง ผมก็ไม่จำเป็นต้องจ้างลูกน้องจำนวนมากเหมือนเดิม ผมจ้างลูกน้องคนรู้ใจเพียงแค่ 2 คนในออฟฟิศ และเริ่มดำเนินการรับออเดอร์อย่างเต็มพิกัด

วิถีทำการตลาดก็เปลี่ยนไป จากยุคแรกที่ต้องลงทุนเปิดบูธเพื่อหวังให้มีออเดอร์เยอะๆ จะได้มีเงินมาเลี้ยงคนงาน แต่พอไม่มีภาระโรงงานแล้ว ผมก็ยกเลิกการเปิดบูธและทำการหาออเดอร์ด้วยการทำการตลาดออนไลน์อย่างเต็มตัว ผมเลือกใช้กลยุทธ์ Marketing is the King

ผมเชื่อว่าธุรกิจที่ไม่เวิร์ก คือธุรกิจที่มีลูกค้าเห็นคุณน้อยเกินไป แปลงง่าย ๆ ว่า ถ้าคุณอยากขายของให้ได้มากที่สุด คุณต้องทำเช่นไรก็ได้ ให้ลูกค้าเห็นคุณมากที่สุด

มีลูกศิษย์มากมายที่มักจะปรึกษาผมเรื่องการเปลี่ยนอาชีพเพราะธุรกิจเก่ามันไม่เวิร์ก ยอดขายน้อย ไม่คุ้มกับแรงที่ลงไป ผมมักจะแนะนำให้เปลี่ยนธุรกิจในพื้นที่ แต่มักจะถามว่า “คุณทำการตลาดอะไรไปแล้วบ้าง และโดยปกติลูกค้าของคุณเห็นสินค้าของคุณวันละกี่คน”

หลายคนค่อนข้างตกใจกับคำถามนี้ เพราะไม่รู้ว่าจะนับอย่างไรว่าลูกค้าเห็นสินค้าของคุณวันละกี่คน แน่นนอนว่า ถ้าเป็นทางออฟไลน์ การวัด Conversion Rate* อาจจะทำให้ยาก (Conversion Rate แปลว่า **คุณจะขายสินค้าได้ 1 ชิ้น จะต้องมียุคค้าเห็นสินค้าของคุณกี่คน**) เพราะทางออฟไลน์ คุณไม่สามารถรู้ได้ว่าลูกค้าที่เห็นสินค้าของคุณเป็นลูกค้าที่ให้ความสนใจอย่างแท้จริง หรือเป็นเพียงลูกค้าชาจร แต่ถ้าเป็นการตลาดออนไลน์ คุณสามารถวัดจำนวนลูกค้าที่เห็นกี่คน จึงจะตัดสินใจซื้อสินค้าของคุณได้อย่างไม่ยาก โดยการใช้เครื่องมือที่เรียกว่า Google Analytics ซึ่งจะสามารถวัดปริมาณผู้เข้าชมในเว็บไซต์ของคุณ และช่วยให้คุณสามารถกำหนดเป้าหมายของธุรกิจได้อย่างแม่นยำ

โดยปกติสินค้าของผมจะมีอัตราเฉลี่ย 100 : 1 หมายความว่า ถ้ามีลูกค้าเห็นสินค้าของผม 100 คน จะปิดการขายได้ 1 คน ดังนั้นหน้าที่ของผมในฐานะนักการตลาด นั้นสุดแสนจะง่าย ผมก็แค่เพิ่มจำนวนคนเห็นเว็บไซต์ของผมให้ได้มากที่สุดเท่าที่จะทำได้

ถ้าคุณอยากขายสินค้าให้ได้ 1 ชิ้น
ลูกค้าต้องเห็นสินค้า 100 คน

ถ้าคุณอยากขายสินค้าให้ได้ 10 ชิ้น
ลูกค้าต้องเห็นสินค้า 1,000 คน

ถ้าคุณอยากขายสินค้าให้ได้ 100 ชิ้น
ลูกค้าต้องเห็นสินค้า 10,000 คน

ด้วยการคำนวณแบบง่ายๆ ทำให้ผมสามารถตั้งเป้าหมายให้กับชีวิตได้แม่นยำมากขึ้น

เป้าหมายใหม่ในชีวิตของผม คือการทำให้คนเห็นสินค้าของผมให้มากที่สุด โดยใช้วิธีการโปรโมตผ่านการตลาดดังนี้

Classified Marketing - การตลาดแบบชาวบ้านผ่านเว็บไซต์ประกาศขายของชื่อดังอย่าง kaidee.com

SEO - การทำให้เว็บไซต์ขายของติดอันดับ 1-3 บน google.com

Facebook - การสร้างฐานแฟนเพจ ทำให้ลูกค้าใหม่เชื่อถือและตัดสินใจซื้อได้ง่ายขึ้น รวมถึงทำให้ลูกค้าเก่าเกิดการซื้อซ้ำ

Adword - การใช้กลยุทธ์ “ใช้เงินทำงาน” โดยจ้าง google.com มาทำตลาดแทนเรา

Email Marketing - การรักษฐานลูกค้าด้วยการอัปเดตข่าวสาร เพื่อให้เกิดการซื้อซ้ำและบอกต่อ

Sale Page - การปิดการขายด้วยเว็บเพียงหน้าเดียว เหมาะกับตลาดต่างจังหวัดและลูกค้าที่ไม่เก่งคอมพิวเตอร์มากนัก

Content Marketing - การให้ความรู้อย่างไม่หวังผลตอบแทน ในหลักการ “ยิ่งให้ ยิ่งได้”

Niche Classified - การเจาะตลาดเฉพาะกลุ่มที่ชอบสินค้าเฉพาะทาง

หลังจากที่ผมทำการตลาดออนไลน์อย่างต่อเนื่อง ธุรกิจของผมฟื้นตัวอย่างรวดเร็ว จากธุรกิจที่ขาดทุนหลายปี ติดต่อกัน กลายเป็นธุรกิจที่สร้างผลกำไรให้ผมอย่างเหลือเชื่อ ผมเริ่มมีความสุขในชีวิต ได้ทำในสิ่งที่ตนเองอยากทำ ได้ใช้เวลากับครอบครัวมากขึ้น และสามารถไปเที่ยวต่างจังหวัด ในขณะที่คนอื่นต้องทำงาน

แน่นอนว่า ถ้าผมยังคงเปิดโรงงานและทำธุรกิจในรูปแบบเก่า ผมอาจจะไม่มีโอกาสได้ใช้เงิน ต้องทำตัวให้เป็นปูโลมเฝ้าทรัพย์ เพราะมัวแต่ตีกรอบของตนเองเป็นยอดมนุษย์แห่งความขยัน ห้ามเจ็บ ห้ามเป็นลม ต้องทำมาหากินอยู่ตลอดเวลา เพราะมีภาระต่างๆ มากมายเหลือเกิน

แต่ในวันนี้ วันที่ธุรกิจทุกอย่างของผมอยู่บนโลกออนไลน์ ผมสามารถจัดการทุกอย่างได้เพียงปลายนิ้ว มันอาจจะลำบากสำหรับผมที่ต้องปรับตัวในช่วงแรก เพราะธุรกิจเปลี่ยนจากที่ต้องเจอลูกค้าตลอดเวลา กลายเป็นเจอลูกค้าผ่านทางโทรศัพท์ ทางไลน์ และทางอีเมลแทน

แต่เมื่อผมปรับตัวได้ การได้ทำธุรกิจแบบ
“คนตกงาน” ถือว่ามีเสน่ห์ในตัวของมันเอง
ได้เที่ยวในเวลาที่คุณอื่นทำงาน
ได้ตื่นสายในวันที่รถติด
ได้นั่งมองฝนตก ในขณะที่คนอื่นยืนรอรถเมล์
ถ้าคุณฝันที่จะมีธุรกิจแบบนี้ ผมอยากให้คุณลอง
ศึกษาความรู้ด้านนี้จากหนังสือเล่มนี้ ผมหวังว่า ความรู้
ของผมจะช่วยให้ชีวิตของคุณมีความสุขขึ้นได้นะครับ



คุณจะเป็น **“เปิดหรือหงส์”**

ไม่มีใครว่า

จุดสำคัญอยู่ที่ผลลัพธ์

เพราะหากคุณสามารถ

ประสบความสำเร็จได้

จะเป็นตัวอะไร

ย่อมไม่มีความสำคัญทั้งสิ้น



02



ขายของออนไลน์

จุดเริ่มต้นแห่งอิสรภาพ
และความร่ำรวย

ทุกคนเกิดมาล้วนมีเป้าหมายของชีวิต ส่วนใหญ่
อยากมีเงินทองเพื่อทำให้คนที่เรารักมีความสุข แต่จะมี
สักกี่คนที่สามารถทำให้ความฝันนั้นเป็นจริง

โลกของเราทุกวันนี้ นับวันยิ่งอยู่ยากขึ้นทุกวัน ข้าวของ
เครื่องใช้แพงขึ้นตามกาลเวลา แต่น้ำใจคนกลับเหือดแห้ง
และหายไปในทุกวันที่ลืมหูลืมตาตื่นขึ้นมา

“ผมอยากหลุดพ้นครับอาจารย์” นี่คือคำพูดยอดนิยม
ของลูกศิษย์ที่ผมพบเจอมาตลอด

ในมุมมองของผม การที่คนเราต้องเผชิญกับปัญหา
ต่างๆ มากมายนั้น บางทีก็ถือว่าเป็นเรื่องที่ดี เพราะปัญหา
เหล่านั้นทำให้เรารู้ว่า “เมื่อไรก็ตามที่คุณรู้สึกว่าคุณชีวิตมันคง
นั้นคือสัญญาณที่บอกว่าคุณกำลังไม่มั่นคง” แล้วจะทำ
เช่นไรถ้าคุณอยากทำให้ชีวิตของคุณดีขึ้น

แต่ก่อนที่จะเข้าถึงวิธีการเปลี่ยนแปลงชีวิตของคุณให้ดีขึ้น
เรามาดูปัญหาของคนส่วนใหญ่มาก่อนนะครับ

- ไม่มีเงิน
- ไม่มีเวลา
- ไม่มีความพยายาม
- ไม่เชื่อมั่นในตนเอง
- แถมมีหนี้ในระบบติดท้ายด้วย

ปัญหาแบบนี้ ผมถือว่าเป็นปัญหา
เบสิกที่ทุกคนต้องเจอ ถ้าผ่านมันไปได้
คุณจะสามารถเปลี่ยนร่างจากคนธรรมดา
ให้กลายเป็นมหาเศรษฐีได้อย่างไม่ยาก

“

คนเก่งไม่จำเป็นต้องรวย
และคนรวยก็ไม่จำเป็นต้องเก่งเช่นกัน
พยายามค้นหา
สิ่งที่ตนเองเชี่ยวชาญ
และหาเงินได้จริง

”

จากประสบการณ์ตรง ปัญหาทั้งหมดนี้ผมล้วนเคยเจอมาแล้วทั้งสิ้น

ผมเคยเป็นคนที่...

- ติดเกม จนทุกคนเอือมระอา เกือบจะไม่มีอนาคต
- ทำงานหามรุ่งหามค่ำจนกระทั่งลูกชายวัย 2 ขวบ ไม่ยอมมาให้ผมอุ้ม

- ซี้เถี้ยจตัวเป็นชน จนได้รับฉายาว่า “ทำงานจับจดขึ้นเทพ”

- ย้อนไปสมัยมหาวิทยาลัย ผมมีปมด้อยพิเศษสามารถกะพริบตาได้ 100 ครั้งใน 3 วินาที (จะเป็นอัตโนมัติเมื่อรู้สึกประหม่า)

- ผมติดหนี้หลายล้านบาทตั้งแต่อ่อนอายุ 25 ปี ด้วยความด้อยประสบการณ์ด้านธุรกิจของตนเอง

แต่ปัจจุบัน ผมสามารถเปลี่ยนทุกอย่างที่เป็นลบในชีวิตให้กลายเป็นบวก

ผมสามารถหลุดพ้นจากหนี้สิน และสร้างนักเรียนหลายพันคนให้หลุดพ้นจากการเป็นทาสของเงิน ด้วยความรู้ที่เรียกว่า “ขายของออนไลน์”

ปัจจุบัน เทรนด์การใช้อินเทอร์เน็ตในชีวิตประจำวัน
ถือเป็นเทรนด์หลักแห่งอนาคต

- น้อยคนที่จะถามเรื่องที่ไม่รู้กับเพื่อน ส่วนใหญ่จะถาม Google

- การเข้าถึงผู้ผลิตนั้นง่ายขึ้นมาก โลกดูแคบลงทุกวันเพราะมีเว็บไซต์ที่จะทำให้คนซื้อและคนขายพบเจอกันได้ง่ายขึ้น

- การซื้อสินค้าออนไลน์กลายเป็นเทรนด์หลัก คนเบื่อรถติด ไม่มีเวลาในการช้อปปิ้ง ไม่ต้องเสียเวลาเดินทาง ในขณะที่สามารถช้อปปิ้งได้จากทั่วทุกมุมโลก

- ความง่ายในการขายของออนไลน์มีมากขึ้น เราสามารถเปิดเว็บไซต์ขายของได้ภายใน 1 ชั่วโมงด้วยตนเอง

- ไม่มีค่าเช่าที่ไม่ต้องฝ่าหน้าร้าน ได้เที่ยวในเวลาที่คุณอื่นทำงาน ได้ทำงานในเวลาที่คุณอื่นขับรถ ไม่ต้องฝ่าฟันช่วงเวลารถติดของวัน จึงถือเป็นความสุขอย่างสมบูรณ์อีกรูปแบบหนึ่ง

หากคุณยังทำงานในรูปแบบเก่า คุณยังคงต้องไปหา
ลูกค้าและใช้ความพยายามเพื่อให้ลูกค้าซื้อของคุณ คุณจะ
ได้สิ่งที่เรียกว่า “เงิน” แต่คุณจะขาดสิ่งที่เรียกว่า “เวลา” ซึ่ง
ไม่มีสิ่งใดทดแทนได้

แต่ถ้าคุณเข้าใจการทำเว็บไซต์ คุณสามารถปิดการขายลูกค้าได้ง่ายขึ้น เพียงแค่ทำอย่างไรก็ได้ให้ลูกค้าเห็นเว็บไซต์และสินค้าของคุณได้มากที่สุด และรอรับลูกค้าที่แวะเข้าเว็บไซต์ของคุณ คุณจะได้ทั้งเงินและเวลาที่สำคัญ คุณจะทำได้ทำในสิ่งที่คุณอยากจะทำในชีวิต

ผมเชื่อมาตลอดว่า **“คนเราไม่ได้เกิดมาเพื่อทำงาน และตายไปอย่างไรค่า”**

ลองถามตัวเองว่า วันนี้...เราเคยได้ทำตามความฝันแล้วหรือยัง

เรายิ้มได้เต็มที่แล้วหรือยัง

เรามีความสุขแล้วจริงๆ หรือ

เราทำทุกอย่างไปเพื่ออะไร เพื่อใคร

คุณอาจจะไม่ต้องรีบตอบคำถามเหล่านี้ แต่ผมอยากให้ลองนอนคิดพิจารณาดูในสิ่งที่ผมถามนะครับ

ชีวิตเรา เราอาจจะเลือกเกิดไม่ได้ แต่เราเลือกที่จะ
เดินได้

เราสามารถเป็นยาจกได้ หรือเป็นเศรษฐีร้อยล้านก็ได้
เช่นกัน อยู่ที่การเปลี่ยนความคิด

เพียงแค่เริ่มเรียนรู้ เริ่มทำ

แค่ทำตามและพิจารณาความเปลี่ยนแปลง

คุณจะไม่เห็นความไม่เหมือนเดิมในชีวิตของคุณ

ตามผมมาครับ... ผมจะพาคุณไปพบความมหัศจรรย์
แห่งโลกออนไลน์



“

ไม่จำเป็นที่ทุกคนต้องสำเร็จเหมือนกัน
แต่ละคนมีวิถีในการดำเนินชีวิตที่ไม่เหมือนกัน
มีสไตล์การทำงานที่ไม่เหมือนกัน
แม้ว่าความสำเร็จอาจจะมาในคนละเวลา
แต่ผลลัพธ์ย่อมเหมือนกัน
นั่นคือ **“สำเร็จ”** เหมือนกัน

”

S U C C E S S

