



52

หนังสือชุด “คลิกเป็นเห็นเงินล้าน” 

เทคนิค
ขายดีบน
facebook

สืบศักดิ์ สิวลักษณ์
Vcommerce





52 เทคนิคขายดีบน facebook
แต่งโดย สิบศักดิ์ ลีวสักขณ์
เรียบเรียงโดย สุชาลินี เลิศวัชรสารกุล
เลขมาตรฐานสากลประจำหนังสือ
ISBN (e-book) 978-616-312-290-2
จัดจำหน่ายอีบุ๊ค มีนาคม 2559
ราคา 200 บาท

สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ (ฉบับแก้ไขเพิ่มเติม) พ.ศ. 2558

บรรณาธิการบริหาร กวียา เนาวประทีป
กองบรรณาธิการ วณิดา ศิริจิตจันทร์ / ทพย์รัตน์ โพธิ์คุณาศาสตร์
ศิลปกรรม ไฉไลรัตน์ สุวรรณเมษีกุล
พิสูจน์อักษร กฤติมา สาลี
ออกแบบปก ไฉไลรัตน์ สุวรรณเมษีกุล

จัดทำโดย



บริษัท แฮปปี้ บานานา จำกัด
เลขที่ 45 ซอยจรัญสนิทวงศ์ 40 ถนนจรัญสนิทวงศ์
แขวงบางยี่ขัน เขตบางพลัด กรุงเทพฯ 10700
โทรศัพท์ : 0-2433-7755-7 โทรสาร : 0-2433-7703
<http://www.happybanana-online.com>

จัดจำหน่ายทั่วประเทศโดย

ห้างหุ้นส่วนจำกัด สำนักพิมพ์ฟลิคส์เซ็นเตอร์
เลขที่ 45, 47 ซอยจรัญสนิทวงศ์ 40 ถนนจรัญสนิทวงศ์
แขวงบางยี่ขัน เขตบางพลัด กรุงเทพฯ 10700
โทรศัพท์ : 0-2433-7755 โทรสาร : 0-2433-7703

จัดจำหน่ายในรูปแบบสิ่งพิมพ์อิเล็กทรอนิกส์โดย

 **GREAT MEDIA AGENCY CO., LTD.**
บริษัท เกรท มีเดีย เอเจนซี จำกัด

เลขที่ 85 ซอยบรมราชชนนี 75 แขวงจระเข้
เขตคลองสาน กรุงเทพฯ 10170
โทรศัพท์ : 0-2433-7755 โทรสาร : 0-2433-7703

คำแนะนำสำนักพิมพ์



การขายของออนไลน์เป็นเรื่องที่ทำได้ง่ายๆ เพราะเดี๋ยวนี้เราสามารถขายของผ่านทาง facebook, Instagram หรือ LINE ก็ได้ และโซเชียลมีเดียที่กล่าวมานี้ก็ฟรีเสียด้วย

และเมื่อการเปิดร้านออนไลน์มันกลายเป็นเรื่องง่ายๆ ไปแล้วร้านค้าออนไลน์เลยผุดขึ้นมาเต็มไปหมด แล้วจะทำยังไงให้ร้านของเราโดดเด่น ขายดี และโดนใจลูกค้ากว่าใครๆ หนังสือเล่มนี้มีคำตอบค่ะ

อาจารย์วิ-สปีดค์ดี ลีวลักษณ์ ได้กลับเอา 52 เทคนิคขายดีบน facebook มาเล่าสู่กันฟังในรูปแบบที่อ่านง่ายๆ สบายๆ ตามสไตล์อาจารย์วิ อ่านจบปุ๊บ ลงมือทำ เห็นผลทันที พร้อมแล้วไปลุยกันเลยคะ ขอให้ขายดีบ ขายดี ร่ำรวยกันทุกคนนะคะ

กวีญา แนวประทีป
มีนาคม 2559



<https://www.facebook.com/happylifeandwork>



คำนิยม

การขายของออนไลน์หรือ E-Commerce ได้เปลี่ยนรูปแบบจากการขายผ่านเว็บไซต์ขับเคลื่อนเข้าสู่การขายผ่านทาง Social Media อย่างรวดเร็ว เพราะ ฟรี ดี ง่าย และมีคนใช้งานเยอะ ทำให้หลายๆ คนหันมาขายของผ่าน Social Media กันมากขึ้น โดยเฉพาะอย่างยิ่งการใช้ facebook เป็นช่องทางในการสร้างธุรกิจการค้า

หนังสือเล่มนี้ คือคัมภีร์นำทางให้คุณสามารถเปลี่ยน facebook ให้กลายเป็นเครื่องมือหาเงินได้ง่ายๆ ได้แนะนำเทคนิคตั้งแต่เริ่มต้นไปจนถึงขั้นสูง แต่มันจะไม่มีทางเป็นไปได้เลย หากคุณอ่านมันไม่จบ และที่สำคัญคือ “อ่านแล้วลงมือทำ” ผมทำธุรกิจ E-Commerce มาสิบกว่าปีบอกได้เลย “อยากจะรวย อยากจะสำเร็จ พุดและคิดอย่างเดียวไม่ได้หรอกครับ มันต้องลงมือทำ และเมื่อโอกาสมาถึงแล้ว จะรออะไรอยู่ละ รีบอ่านแล้วลงมือทำกันเลย”

ภาวธ พงษ์วิทย์ภาณุ
CEO Efrastructure Group
กรรมการผู้จัดการ Rakuten TARAD.com
นายกสมาคมผู้ประกอบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

คำนิยม



เมื่อก่อนเคยคิดว่าการขายของบน facebook นั้นเราทำได้ดีแล้ว เพราะเราก็ทำธุรกิจออนไลน์มาหลายปีพอสมควร

แต่อาจารย์สืบศักดิ์เก่งมากที่ทำให้เรามองเห็นโอกาสใหม่ๆ และได้เรียนรู้เทคนิคอะไรมากมาย ทำให้เราเติบโตอย่างก้าวกระโดดทั้งภาพลักษณ์และยอดขาย

ซึ่งอาจารย์ได้ถ่ายทอดและทำเรื่องยากๆ ให้เป็นเรื่องง่าย ไม่ต้องหัวดี หรือเรียนเก่ง ขอเพียงแค่เปิดคอมพิวเตอร์เป็น และคลิกตามที่อาจารย์บอก ถ้าไม่เข้าใจก็ถามง่ายๆ แค่นี้แหละ ยอดขายคุณก็พุ่งกระฉูดแล้ว

วิชา โสภณวิเศษณ์
เจ้าของแบรนด์ Babalah



คำนิยม

จากสถิติ ณ เดือนกันยายน 2558 “facebook” มีผู้ใช้งานในประเทศไทยไปแล้วกว่า 34 ล้านคน และมีผู้ใช้งานทั่วโลกกว่า 1,500 ล้านคน หรือพูดง่าย ๆ ก็คือ 1 ใน 5 ของคนบนโลกใบนี้เป็นผู้ใช้งาน facebook

ทั้งด้วยวิธีการทำคอนเทนต์ โฆษณานบนเฟซบุ๊ก หรือเทคนิคต่างๆ อีกมากมาย ที่เป็นเครื่องมือในการเข้าถึงคนกลุ่มนี้ คงไม่ผิดหากเราจะถือว่า facebook เป็น “ตลาดที่ใหญ่ที่สุดในโลก” และยังเป็นตลาดที่ไม่มีค่าใช้จ่ายในการเปิดร้านอีกด้วย

เมื่อเรามีร้านค้ามากมายในประเทศไทยที่ใช้ช่องทาง facebook ในการสร้างยอดขายหลัก 10 ล้าน 100 ล้านต่อปี คงจะไม่มีใครปฏิเสธได้ว่าหากคุณต้องการเข้าถึงกลุ่มเป้าหมาย คุณจะต้องใช้ “facebook” เป็น แต่ในปัจจุบันทาง facebook เองก็ได้กล่าวไว้ว่า กว่า 70% ของธุรกิจ SME ในประเทศไทยนั้นต่างมี “เฟซบุ๊กเพจ” ของธุรกิจตนเองแล้ว คุณจะทำอะไรให้ใช้เครื่องมือนี้ได้เหนือกว่าในเวลาที่เราเร็วกว่าคนอื่น

สำหรับผมแล้ว ไม่ใช่เรื่องน่าแปลกใจเลยที่ “วี” จะเป็นผู้ที่สามารถช่วยให้คุณตอบคำถามนี้ได้ เพราะด้วยประสบการณ์การสอนลูกศิษย์ ทั้งระดับเริ่มต้นไปจนถึงระดับบริษัทในตลาดหลักทรัพย์ และเป็นผู้บุกเบิกการสอนการใช้ “facebook” สำหรับธุรกิจมาตั้งแต่ต้น จึงสามารถเข้าใจผู้ใช้งานได้ทุกเพศ ทุกวัย และทุกระดับความสามารถ

ตามที่ท่านจะได้เห็นในหนังสือเล่มนี้ที่ใช้วิธีการสรุปเทคนิคต่างๆ เป็นบทสั้นๆ ซึ่งทุกครั้งที่หยิบขึ้นมาอ่าน จะพบเกร็ดความรู้ใหม่ๆ ให้ท่าน ทวนได้เรื่อยๆ วันละไม่ถึงนาที แต่กลับสามารถเพิ่มยอดขายและความ พึงพอใจของลูกค้าท่านได้อย่างยาวนานครับ

หนังสือเล่มนี้เหมาะสำหรับผู้ริเริ่มใช้งาน facebook สำหรับธุรกิจ และผู้ที่ใช้งานจนประสบความสำเร็จมาแล้วเป็นเวลานาน

แค่นี้ก็ไม่เหลือข้ออ้างของคำว่า “ไม่มีเวลา” มาพัฒนาการใช้งาน “facebook” ในธุรกิจของท่านอีกแล้วครับ

เลอภัท ศุภดิลก
ประธานกรรมการผู้จัดการ
บริษัท Sellsuki จำกัด



คำนิยม

จากที่มีโอกาสได้ทำงานในแวดวงการตลาดออนไลน์มาร่วมสิบปี ทั้งในประเทศและต่างประเทศ ได้เห็นข้อมูล สถิติต่างๆ มากมาย หนเวลาี่ ฟันธงได้เลยว่าประเทศไทยของเรากำลังเดินทางเข้าสู่ยุคทองของการขายของออนไลน์แล้ว มีร้านค้าหน้าใหม่ พ้อค้า แม่ค้าออนไลน์เกิดขึ้นมากมายทุกๆ วัน ผู้คนรอบตัวเริ่มคุ้นเคยกับการช้อปปิ้งออนไลน์มากขึ้นเรื่อยๆ และหากกล่าวถึงการขายของออนไลน์ รู้สึกเสี่ยงไม่ได้อะไร การเปิดร้านค้าบน facebook จะเป็นสิ่งแรกที่หลายท่านนึกถึง เพราะเป็นช่องทางยอดนิยมอันดับแรกๆ ของชาช้อป

ผู้ประกอบการออนไลน์ส่วนใหญ่ เริ่มต้นขายสินค้าบน facebook ได้ด้วยตนเอง ลองผิดลองถูกก็ยังขายได้ เพราะตลาดบน facebook นั้นเปิดกว้างและเต็มไปด้วยโอกาส แต่หากจะทำยอดขายให้เติบโตต่อเนื่องอย่างมั่นคง จำเป็นต้องอาศัยการสังเกต ประสบการณ์ เทคนิค หลักการ และกลยุทธ์เพิ่มเติมเข้าช่วย

หนังสือเล่มนี้อัดแน่นไปด้วยเคล็ดลับดีๆ มากมาย ซึ่งคุณสืบศักดิ์ ได้กลั่นออกมาจากประสบการณ์ตรงที่ได้คลุกคลีกับร้านค้าออนไลน์จำนวนมาก เริ่มตั้งแต่การสร้างแบรนด์ร้านค้าบนเฟซบุ๊กเพจ เทคนิคการโพสต์ การสร้างคอนเทนต์ที่ดี ตลอดจนหลักการทำโฆษณาบน facebook ที่ถูกต้องและได้ผลจริง เทคนิคที่ชอบและเห็นว่าเป็นประโยชน์มากๆ เทคนิคหนึ่งเลยคือ เทคนิคการวางงบประมาณให้เหมาะสม

ตลอดเวลาที่ได้รู้จักกับคุณสืบศักดิ์ ได้ติดตามผลงานงานเขียน และ ฟังการบรรยายในโอกาสต่างๆ ยืนยันได้ว่า คุณสืบศักดิ์มีความสามารถ พิเศษในการถ่ายทอดเรื่องยากๆ ให้เป็นเรื่องง่ายได้ ด้วยลำดับขั้นตอนการ เล่าเรื่องที่ดี มีการยกตัวอย่างซึ่งจับต้องได้จริง ประกอบกับสไตล์การใช้ ภาษาเป็นกันเอง ทำให้เรื่องการตลาดออนไลน์ ที่ดูเหมือนจะซับซ้อน กลายเป็นเรื่องเข้าใจง่าย น่าติดตามขึ้นมาทันที

หนังสือเล่มนี้จัดเป็นคู่มือขั้นต้น เหมาะสำหรับผู้ที่กำลังเริ่มต้นจะเปิด ร้านค้าบน facebook ไปจนถึงพ่อค้าแม่ค้าที่แม้จะมีร้านอยู่แล้ว แต่อยาก จะพัฒนาร้านของตนเองไปสู่ระดับต่อไป

ขอให้ทุกท่านประสบความสำเร็จในยุคทองของการขายของ ออนไลน์

รชฎิยา อิศระชัยกุล
ผู้จัดการตลาดพูลงโบบณารายย่อยในประเทศไทย
facebook



คำนิยม

คุณวีเป็นผู้เชี่ยวชาญด้านการทำธุรกิจออนไลน์อย่างแท้จริง ซึ่งถือว่าเป็นผู้ที่มีประสบการณ์ด้านการทำการตลาดออนไลน์ มีความรู้ที่สามารถถ่ายทอดให้ผู้อ่าน สามารถนำไปใช้ให้เกิดประโยชน์และมีประสิทธิภาพอย่างยิ่ง

สำหรับคนที่ขายสินค้าบน facebook เบิกก็อยากแนะนำว่าไม่ควรพลาดหนังสือเล่มนี้ค่ะ เพราะทุกเทคนิคเป็นเงินทั้งนั้นเลยคะ ยิ่งอ่านยิ่งทำเงิน ยิ่งอ่านยิ่งจำยิ่งทำด้วย รวยมหาศาลคะ

วริณณรักษ์มี ศรีสุนทรภักย์
อายุน้อยร้อยล้าน เจ้าของเพจ Pretty Secret

คำนำพิเศษ



การทำธุรกิจออนไลน์สมัยนี้การแข่งขันสูงมาก ไม่ว่าจะเป็นตลาดของเครื่องสำอาง แฟชั่น ท่องเที่ยว อุปกรณ์ไอที และสินค้าอื่นๆ สาเหตุส่วนหนึ่งเป็นเพราะเครื่องมือทางการตลาดและการขายใช้งานง่ายขึ้น แต่ในขณะที่เครื่องมือใช้งานได้ง่ายขึ้น ทหลายๆ คนกลับบ่นว่าขายของได้ยากขึ้น

ในมุมมองส่วนตัวผมคิดว่าสาเหตุก็มาจากหลายประเด็น ส่วนหนึ่งคือการแข่งขันของตลาด อีกส่วนหนึ่งคือความคุ้นเคยของลูกค้าที่เอือมกับการทำการตลาดแบบเดิมๆ คนขายที่ไม่ค่อยใส่ใจในภาพลักษณ์และการตลาดของตัวเอง และประเด็นปลีกย่อยอีกมากมาย “แต่ไม่ใช่ facebook ไม่เวิร์ก” facebook ไม่ผิดอะไร เพราะคนใช้ facebook เพิ่มขึ้นทุกวัน มีคนขายของบน facebook ได้ทุกวัน แต่คนที่ขายได้เป็นเราหรือเปล่า อันนี้อยู่ที่เราแล้วครับ!!!

ผมเองได้ลองผิดลองถูกด้วยตัวเองจากงานที่ปรึกษาที่ผมรับวางแผนธุรกิจและบริการขายของออนไลน์ให้ด้วยทั้ง Solution โดยส่วนใหญ่เครื่องมือที่ผมใช้คือ facebook, Instagram, LINE และ LINE@ รวมไปถึง Google AdWords และ Blog หรือ Website ได้รูปแบบและผมยังมีลูกศิษย์มากมายที่สร้างเนื้อสร้างตัวมาจากการขายสินค้าบน facebook

ในการขายของบน facebook มันมีเสน่ห์ตรงที่เราไม่สามารถคาดเดาอะไรได้ง่ายนัก ดังนั้นประสบการณ์ การใส่ใจการทำโฆษณา และ

บริหารเนื้อหาบนเพจ หรือเฟซบุ๊กส่วนตัว หรือแม้แต่มุมในเฟซบุ๊กนั้น
ล้วนแต่เป็นเรื่องของศาสตร์และศิลป์ที่เราไม่ได้สำเร็จได้ในวันเดียว

ผมจึงเขียนหนังสือออกมาจากประสบการณ์ผมล้วนๆ 100% ไม่ว่าจะลองผิดหรือลองถูกมา ผมปรับจนทำให้ลูกค้าที่ผมบริหารจัดการให้ได้
ผลลัพธ์ที่ดีขึ้น และแก่นทั้งหมดผมได้รวบรวมไว้ในหนังสือเล่มนี้แล้ว โดย
แบ่งเป็น 52 เทคนิค และถ้าจะให้ดีผมอยากให้คุณนำไปทดลองสักหนึ่ง
เทคนิคต่อสัปดาห์

ในหนังสือเล่มนี้ผมหวังแค่ให้มีสักหนึ่งเทคนิคที่จะตอบโจทย์คุณ
ผมก็ยินดีมากๆ แล้ว เพราะทั้งหมดผมกลั่นมาจากหลายๆ กรณีที่ผมทำ
ดังนั้นใครคิดว่าจะทำหมดเลยพร้อมๆ กัน ผมอยากให้คุณค่อยๆ เลือก
เทคนิคที่เหมาะสมกับสินค้าของคุณไปใช้ก่อนจะดีกว่า

มีคนเคยสอนผมว่า แมว ไม่สำคัญว่าจะเป็นสีอะไร ขอแค่เป็นแมวที่
จับหนูได้ก็พอ ผมก็คิดอย่างนั้นเช่นกันคือผมไม่สนใจว่าเทคนิคนั้นจะสีกลับ
แค่นั้น แต่ขอให้มันใช้ได้จริงก็พอ และที่สำคัญผมขอแค่เทคนิคเดียว!!!

ผมมีลูกศิษย์ที่ใช้เทคนิคในหนังสือเล่มนี้อยู่เทคนิคเดียว จนขาย
ของดีติดต่อกัน 3 ปีและยอดสูงขึ้นเรื่อยๆ จนทุกวันนี้ขนาดธุรกิจแทบเกิน
9 หลักไปเรียบร้อยแล้ว ผมมีลูกค้าที่ผมวางแผนและบริหารจัดการธุรกิจ
ให้ โดยใช้ไม่กี่เทคนิคในหนังสือเล่มนี้ ก็สามารถทำให้ยอดขาย 6 เดือนแรก
เกิน 7 หลักได้ตามแผนเพราะเทคนิคที่ดี มันต้องควบคู่กับรายละเอียดและ
ความเข้าใจในสินค้า ตลาด ลูกค้า รวมถึงโฆษณาด้วย



ผมย้ำว่าทุกอย่างไม่ได้เกิดขึ้นง่ายๆ เพียงแค่คุณอ่านจบไป หนังสือเล่มนี้จะไม่เกิดประโยชน์เลย ถ้าคุณไม่ลองกลับไปทำ เริ่มจากเลือกเทคนิคไหนก็ได้ที่คุณคิดว่าเหมาะกับสินค้าของคุณ ลองทำตามอย่างต่ำสักหนึ่งสัปดาห์ อย่าลองแค่อิงโพสต์เดียวแล้วคิดว่ามันไม่เวิร์กหรือขายไม่ได้จริงๆ

หนังสือเล่มนี้ผมขอมอบให้นักค้าและนักทดลองในการขายของออนไลน์ เพื่อให้คุณไม่ต้องไปเสียเงินหลายล้านบาทในการทดลองว่าทำแบบไหนเวิร์กหรือทำแบบไหนไม่เวิร์ก ช่วยประหยัดเวลาลองผิดลองถูกไปอย่างน้อยก็ 6 เดือน

สุดท้ายนี้ขอบคุณอาจารย์ ครอบครวั ลูกศิษย์ ลูกค้า หุ้นส่วนธุรกิจ และน้ำฝน (แฟนของผม) ที่เข้าใจในสิ่งที่ผมทำและสนับสนุนผมเสมอมา หนังสือเล่มนี้คงสำเร็จไม่ได้หากไม่มีสำนักพิมพ์ดีๆ อย่าง Happy Banana ที่ให้ออกาสผมทดลองเขียนหนังสือในแนวทางของตัวเองมาเสมอ

ขอให้ทุกคนสนุกกับการทำอี-คอมเมิร์ชนะครับ

สืบทักดี ลิวลักษณ์
ผู้ก่อตั้ง Vcommerce

สารบัญ



บทนำ	18
เทคนิคที่ 1 ตั้งชื่อเพจโดยใช้คีย์เวิร์ด	22
เทคนิคที่ 2 คีย์เวิร์ดต้องมาพร้อมกับการสร้างแบรนด์	28
เทคนิคที่ 3 หมั่นอัปเดตข้อมูลที่สอดคล้องกับคีย์เวิร์ด	32
เทคนิคที่ 4 ธุรกิจที่ดังแล้ว กับธุรกิจเปิดใหม่ ใช้งานคีย์เวิร์ดแตกต่างกัน	36
เทคนิคที่ 5 อย่านองข้ามการใช้ข้อมูลเพจ	40
เทคนิคที่ 6 ย่อ Link/URL ให้ สั้น กระชับ จดจำง่าย	44
เทคนิคที่ 7 แบ่งเนื้อหาในการโพสต์ให้เป็นหมวดหมู่	48
เทคนิคที่ 8 สร้างอัลบั้มรูปสลับคำขึ้นมาให้ลูกค้าได้เลือกชม	52
เทคนิคที่ 9 สร้างเพจให้มีชีวิต	54
เทคนิคที่ 10 ผลิตเนื้อหาให้ตรงใจกลุ่มเป้าหมาย	58
เทคนิคที่ 11 1-2 บรรทัดแรกของโพสต์ควรมีคีย์เวิร์ด อยู่ด้วย	62
เทคนิคที่ 12 ผลิตเนื้อหาให้ตรงใจกลุ่มเป้าหมาย	66

รวบรวม 52 เทคนิค สำหรับขายของบน facebook

การทำธุรกิจออนไลน์สมัยนี้การแข่งขันสูงมาก ไม่ว่าจะเป็ตลาดของเครื่องสำอาง แฟชั่น
ท่องเที่ยว อุปกรณ์ไอที และสินค้าอื่นๆ สาเหตุส่วนหนึ่งก็เป็นเพราะเครื่องมือทางการตลาดและการ
ขายใช้งานง่ายขึ้น แต่ในขณะที่เครื่องมือใช้งานได้ง่ายขึ้น หลายๆ คนกลับบ่นว่าขายของได้ยากขึ้น

ในมุมมองส่วนตัวผมคิดว่าสาเหตุก็มาจากหลายประเด็น ส่วนหนึ่งคือการแข่งขันของตลาด
อีกส่วนหนึ่งคือความคุ้นเคยของลูกค้าที่เอื้อกับการทำการตลาดแบบเดิมๆ คนขายที่ไม่ค่อยใส่ใจใน
ภาพลักษณ์และการตลาดของตัวเอง และประเด็นปลีกย่อยอีกมากมาย “แต่ไม่ใช่ facebook ไม่เวิร์ก”
facebook ไม่ผิดอะไร เพราะคนใช้ facebook เพิ่มขึ้นทุกวัน มีคนขายของบน facebook ได้ทุกวัน
แต่คนที่ขายได้เป็นเราหรือเปล่าอันนี้อยู่ที่เราแล้วครับ!!!

สืบศักดิ์ ล้วงลักษณ์
ผู้ก่อตั้ง Vcommerce

หนังสือเล่มนี้ คือคัมภีร์นำทางให้คุณสามารถเปลี่ยน facebook ให้กลายเป็นเครื่องมือ
หาเงินได้ง่ายๆ ได้แนะนำเทคนิคตั้งแต่เริ่มต้นไปจนถึงขั้นสูง แต่มันจะไม่มมีทางเป็นไปได้เลย หากคุณ
อ่านมันไม่จบ และที่สำคัญคือ “อ่านแล้วต้องลงมือทำ”

ภาวรุส พงษ์วิทย์ภานุ
CEO Efrastructure Group
กรรมการผู้จัดการ Rakuten TARAD.com
นายกสมาคมผู้ประกอบการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์

 <https://www.facebook.com/happylifeandwork>

สืบศักดิ์ ล้วงลักษณ์

- ผู้ก่อตั้งสถาบันสอนด้านการทำ E-Commerce เต็มรูปแบบ
แห่งแรกในประเทศไทยในชื่อ Vcommerce
- เจ้าของธุรกิจมูลค่ารวมกว่า 100,000,000 บาท
- ที่ปรึกษาและสอนด้าน E-Commerce ให้แก่ผู้ประกอบการ
ทั่วประเทศกว่า 3,000 ราย
- เริ่มต้นสร้างธุรกิจให้ลูกค้ามูลค่ากว่า 1,000,000,000 บาท



หมวดการบริหารธุรกิจ

ISBN 978-616-312-290-2



www.happybanana-online.com