

เมื่อ  
**SMEs**  
จะมีเว็บไซต์  
SE-ED



บทความพิเศษ

**IT** อลวน  
คนอลวน

สิทธิเดช สัมคเดช

“

ยิ่งอิทธิพลของเทคโนโลยี  
แผ่ขยายมากขึ้นเท่าไร...  
เราก็ยิ่งต้องพึ่งพาตัวเอง  
มากขึ้นเท่านั้น...

”

# เกี่ยวกับผู้เขียน



## สิทธิเดช ลิ้มัดเดช

**วุฒิการศึกษา :** ปริญญาตรี คณะศึกษาศาสตร์  
มหาวิทยาลัยรามคำแหง (2529-2531)

### ประสบการณ์การทำงาน

- 2548-ปัจจุบัน ผู้อำนวยการศูนย์พัฒนาพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ไทย (Thai Ecommerce Center)
- 2544-2548 กรรมการผู้จัดการ บริษัท เวโลคอล (ประเทศไทย) จำกัด
- 2539-2543 ผู้จัดการฝ่ายการตลาด บริษัท เทคโซน จำกัด
- 2538-2539 ผู้จัดการฝ่ายการตลาด GMS NETWORK CO.LTD
- 2534-2538 ผู้ช่วยบรรณาธิการหนังสือพิมพ์โลกกีฬา บริษัท วัฏจักร จำกัด (มหาชน)
- 2533-2534 เจ้าหน้าที่ฝ่ายคอมพิวเตอร์ บริษัท ปาส์วิงส์เทรดดิ้ง (นิวยอร์ก)
- 2531-2533 ผู้สื่อข่าว ช่างภาพ สถานีวิทยุโทรทัศน์แห่งประเทศไทย ช่อง 11

### ประสบการณ์ด้านการสอน/ฝึกอบรม/ที่ปรึกษา/ธุรกิจ

- สอนวิชาพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ในมหาวิทยาลัยนครสวรรค์
- สอนวิชาพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ในมหาวิทยาลัยเทคโนโลยีราชมงคลพระนคร
- สอนวิชาพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ในมหาวิทยาลัยรังสิต
- บรรยาย “E-Commerce: The Power of Marketing” ที่มหาวิทยาลัยหอการค้าไทย
- โครงการอบรมที่ปรึกษา APEC IBIZ
- วิทยากรพิเศษด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ โครงการพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ของกองบริหารพาณิชย์ภูมิภาค สำนักงานปลัดกระทรวงพาณิชย์, กรมพัฒนาธุรกิจการค้า กระทรวงพาณิชย์
- ประธานจัดงานโครงการ E-Commerce Camp
- โครงการพัฒนาระบบพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ธนาคารเพื่อการเกษตรและสหกรณ์การเกษตร (www.poompanyathai)
- โครงการให้คำปรึกษาด้านพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ ร่วมกับศูนย์การค้าไอทีมอลล์ ฟอร์จูน “Real from Line”
- การตลาด การบริหาร การพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ การผลิตสื่อประชาสัมพันธ์ การทำข่าวหนังสือหนังสือพิมพ์ วิทยุและวิทยุโทรทัศน์
- โครงการ NEC หลักสูตรของ กรมส่งเสริมอุตสาหกรรม

# สารบัญ

เกริ่นนำ	7
01 ความเปลี่ยนแปลง	15
02 เว็บไซต์	21
03 การประชาสัมพันธ์	35
04 สินค้า	43
05 ทำให้คนซื้อของบนเว็บไซต์	51
06 การส่งของและชำระเงิน	57
07 กลไกของโลกออนไลน์	65
08 มล็ดอก	73
09 ความจริง	79
10 การรับตัว	87
11 ใจเอง	97
12 ทบทวนงาน	105
13 การสื่อสาร	113
14 โทรศัพท์มือถือ	119
15 ดัดก่อนคลิก	127
16 SMS	135
17 โมบายเกมเมอร์	143
18 ดอมพิวเตอร์	151
19 เรื่องของกู (เก็ค)	159
20 สภากาแฟ	169





# เกริ่นนำ

ผมสงสัยมาตลอดเลยว่า ทำไมเว็บไซต์ระดับโลกอย่าง Google.com จึงต้องทำภาษาไทย ทั้งที่เมื่อยุคคุณเกิลออนไลน์ใหม่ๆ นั้น จำนวนคนไทยที่ใช้อินเทอร์เน็ตก็ไม่ได้มีปริมาณมากจนน่าจะมองว่าเป็น “ตลาดใหญ่”

ยิ่งพอเว็บไซต์ประมวลอย่าง อีเบย์ หันมาทำสัญญาข้อตกลงกับกระทรวงอุตสาหกรรม ให้สิทธิพิเศษยกเว้นค่าธรรมเนียมสำหรับสมาชิกใหม่ในประเทศไทย แถมยังสนับสนุนเงินทุนในการส่งเสริมความรู้ด้านนี้ด้วย ยิ่งทำให้ผมเกิดความงุนงงเข้าไปใหญ่!

ทำไม เว็บไซต์ระดับโลกเหล่านี้ จึงหันมาให้ความสำคัญในเรื่องการค้าออนไลน์ กับประเทศเล็กๆ ที่ใช้นายกรัฐมนตรี เปลือกที่สุดในโลก!!!

เรื่อง “อีคอมเมิร์ซ” กับประเทศไทยไม่ใช่เรื่องใหม่ ล้มลุกคลุกคลานกันนับสิบปีแล้ว ช่วงเศรษฐกิจไม่ดี ยังมีคนพูดถึงบ่อย แต่เอาไปใช้เข้าจริงๆ จังๆ ก็เกิดปัญหา นานทีจึงจะมีกรณีที่ประสบความสำเร็จออกมาให้ศึกษากันเสียที

หลังจากหนังสือ “คิดได้ขายเป็น บนโลกออนไลน์” วางจำหน่าย นอกจากถูกเรียกให้ไปเล่นเกมส์ในรายการ “อัจฉริยะข้ามคืน” แล้ว ผมก็ได้รับเชิญไปบรรยายเกี่ยวกับเรื่องพาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์ตามสถานที่ต่างๆ โดยเฉพาะในหลักสูตร **โครงการเสริมสร้างผู้ประกอบการใหม่ (New Entrepreneurs Creation - NEC)** ที่ได้รับงบประมาณสนับสนุนจากกระทรวงอุตสาหกรรม เพื่อหวังที่จะสร้างผู้ประกอบการใหม่ ส่วนผู้ประกอบการที่มีธุรกิจอยู่แล้ว ก็จะได้มีความรู้เพิ่มกลับไปพัฒนาธุรกิจเดิมให้มีความเข้มแข็งมากขึ้น

การสอน **วิชาอีคอมเมิร์ซ** ในความคิดเห็นของผมนั้นคืออยู่อย่างหนึ่ง คือ เรียนเสร็จกลับไปลองค้าขายตั้งตัวได้เลย ผมบอกผู้เข้าอบรมให้ไปหาของที่บ้านซึ่งเบือใช้แล้ว (ยกเว้นคู่ชีวิตและบุตรหลาน) ให้ลองนำมาทำเว็บไซต์ขาย ใช้เว็บฟรีแบบ [www.blogger.com](http://www.blogger.com) เป็นการเริ่มต้น เพราะง่ายและเป็นภาษาไทย (ทั้งที่เป็นเงินฝรั่งลงทุนแท้ๆ)

เมื่อทำเว็บเสร็จ ก็สอนเขาฝึกโพสต์กระทู้ฟรีในเว็บชุมชนแบบ  
www.pantip.com ให้สังคมโลกรู้

### ปรากฏว่ามีผู้อบรมขายของได้!!!

ผมเลยเกิดความคิดว่า ควรจะรวบรวมเนื้อหาที่สอนให้  
ผู้ประกอบการเหล่านี้ มาจัดพิมพ์เป็นเล่ม

ประการแรก ให้ผู้ที่เคยเข้าอบรมหรือจะอบรมรุ่นต่อไป ได้  
มีหนังสือไว้ถือไว้ใช้ทบทวน เพื่อเพิ่มความเข้มแข็งของหลักสูตร

ประการที่สอง ผู้ที่ไม่เคยเข้าอบรมก็จะได้มีโอกาสรับรู้และ  
ศึกษาวิชานี้ เพื่อเอาไว้ใช้ประกอบอาชีพในยามฉุกเฉินได้!!!

ประการที่สาม ผมยังสงสัยไม่หาย ว่าทำไมเว็บไซต์ฝรั่งที่  
มูลค่าเป็นพันล้าน จึงให้ความสนใจประเทศไทย ถึงขนาดยอม  
ลงทุนควักกระเป๋า เปิดหลักสูตรให้คนไทยได้เรียนรู้ระบบการค้า  
ออนไลน์

### ผมคิดว่า เมืองไทย ต้อง “มีดี” อะไรบางอย่าง แอบแฝง อยู่แน่ๆ

การอ่านหนังสือเล่มนี้ แล้วฝึกฝนทำตามดู ถือว่าเป็นการช่วยๆ  
กันหาคำตอบอันเร้นลับนี้ครับ!!!

นอกจากเนื้อหาวิชาอีคอมเมิร์ซแล้ว ผมยังมีบทความเกี่ยวกับ  
อิทธิพลของไอทีที่มีต่อสังคมยุคนี้ ต้องยอมรับความจริงกันอย่าง  
หนึ่งว่า ขณะนี้เรากำลังอยู่ในยุค “เทคโนโลยีครองเมือง” อย่าง  
เด็ดขาดแล้ว!

การยอมรับ “ความจริง” ถือเป็นกระบวนการขั้นต้นในการที่จะแก้ไขปัญหา เพราะหากว่าเราไม่ยอมรับความจริง ปฏิเสธความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้น จมจ่อมอยู่กับความคุ้นชินแบบเดิม เราก็จะไม่สามารถแก้ไขปัญหา หรือบรรลุถึงคุณค่าของการมีชีวิตอยู่อย่างแท้จริงได้

ความจริงข้อหนึ่งซึ่งปฏิเสธไม่ได้ก็คือ เรื่องของ “เทคโนโลยี” มีผลต่อพฤติกรรมของมนุษย์ ผู้ที่มีความรู้และเข้าใจใช้เทคโนโลยีย่อม “ได้เปรียบ” กว่าผู้ที่ไม่มีความรู้เหล่านี้

“เทคโนโลยี” กำลังทำหน้าที่แบ่งวรรณะ ชนชั้น

ลองนี่ง่ายๆ ถ้าจ่ายค่าจ้างช่างปูนที่ก่อผนังฉาบห้องน้ำ ค่าแรงมักไม่เกินวันละ 500 บาท ทำ 3 วัน รับค่าตัวไม่เกินพันห้าร้อยบาท แต่ถ้าจ้างคนมาเขียนโปรแกรมคอมพิวเตอร์อย่างน้อย 3 วัน ต้องเตรียมเงินให้เขาไม่น้อยกว่าครึ่งหมื่น!!!

ยิ่งเทียบลักษณะงานด้วยแล้ว คนทำงานในห้องคอมฯ มีเครื่องปรับอากาศ น่าจะเสียเหงื่อน้อยกว่าคนฉาบปูนหลายเท่า!

นี่คือระดับชั้นของเหล่าลูกจ้างมืออาชีพ!

สำหรับคนที่เป็นเจ้าของธุรกิจ หากต้องสั่งของแล้วถึงเวลาโอนเงินให้กับผู้ผลิตวัตถุดิบ ถ้าไม่รู้ว่าเดี๋ยวนี้เขาโอนเงินทางอินเทอร์เน็ตได้แล้ว ก็ต้องขับรถไปที่ธนาคาร เสียเวลากรอกข้อมูลใบนำฝาก ยิ่งถ้าไม่มีช่อง “คนรู้จัก” ก็ต้องไปเข้าแถวต่อคิว



กว่าจะโอนเงินได้ เสียค่าเดินทาง เสียเวลาไปไม่น้อยกว่าครึ่งชั่วโมง ในขณะที่การใช้เครื่องคอมพิวเตอร์โอนเงินในห้องนอน เสียเวลาเพียง 2 นาที!?!

## ต้นทุนด้านเวลาต่างกันไม่รู้กี่ร้อยเท่า

ทั้งสองสถานะนี้ชี้ให้เห็นว่า เทคโนโลยีทำให้ “คุณค่า” และ ต้นทุนมนุษย์ ไม่ว่าจะอยู่ในสถานะใด เปลี่ยนไป!



ด้วยเหตุนี้ เครื่องมือที่เกี่ยวข้องกับเทคโนโลยีจึงถูกผลิตขึ้นมาอย่างมากมาย และนับวันจะกลายเป็น “ปัจจัย” ที่คนขาดไม่ได้

อาคารสำนักงานของธนาคารที่ต้องใช้พื้นที่จำนวนมาก โต๊ะทำงาน และพนักงานเรือนสิบ กลายเป็นตู้เอทีเอ็มที่มีขนาดเล็กกว่าตู้เสื้อผ้าของบางคน

**ที่สำคัญ มันไม่ต้องการคนเฝ้า ดิดเพียงกล่องวงจรปิดเท่านั้นก็พอ!**

กิจการโทรเลขที่เคยได้รับความนิยมในอดีตของคนไกลบ้าน ต้องสูญพันธุ์ไป เมื่อคนใช้อีเมลมากขึ้น

โทรศัพท์มือถือที่เคยมีขนาดเท่ากระดิกน้ำแข็ง ย่อขนาดเหลือเท่านามบัตรพกใส่กระเป๋าเสื้อได้ และไม่ได้ทำหน้าที่เพียงแค่ส่งเสียงเท่านั้น ต้องดูทีวีได้ (แม้จะชัดบ้างไม่ชัดบ้าง) ในอนาคตอันใกล้มันกำลังกลายร่างเป็นกระเป๋าต๋องก็ได้อีกด้วย

พิจารณาตามรูปลักษณะนี้แล้ว “เทคโนโลยี” สมควรบันดาลความสุขให้มวลมนุษย เพราะช่วยให้คนทำงานเหนื่อยน้อยลง สะดวกสบายยิ่งขึ้น ประหยัด ลดการใช้ทรัพยากรธรรมชาติ แต่ก็มีคนบางกลุ่มนำเทคโนโลยีไปใช้ในเส้นทางที่ผิด ก่ออาชญากรรม และสร้างปัญหาให้สังคม

เครื่องเอทีเอ็มที่ถูกมิจฉาซีพดัดแปลง เจ้าของบัตรไม่สามารถกดเงินออกมาได้ แต่เงินในบัญชีถูกริบจนหมดไป

การส่งอีเมลที่ถึงตัวผู้รับอย่างรวดเร็ว ถ้าข่าวสารมีสาระ ผู้รับก็จะได้ประโยชน์ แต่ถ้าข่าวสารนั้นเป็นเท็จ หรือล่อลวงกันโดยโปรแกรมแฮท ก็ย่อมมีผู้เสียหายตามมา!

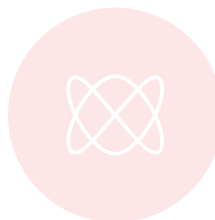
แม้แต่โทรศัพท์มือถือที่ถ่ายรูป ถ่ายภาพเคลื่อนไหว ทำเป็นวิดีโอคลิปได้ ก็ยังกลายเป็นเครื่องมือแบล็คเมลล์โอนเงินของเหล่ามิจฉาซีพ

ดังนั้นเราจึงจำเป็นต้องเรียนรู้อย่างเข้าใจ และใช้เทคโนโลยีให้ถูกต้อง ไม่นำไปสร้างความเดือดร้อนให้กับใคร ในขณะที่เดียวกันก็ต้องป้องกันภัยที่จะเกิดขึ้นกับตัวเองหรือครอบครัวได้ด้วย

หวังไว้ว่า หนังสือเล่มนี้จะช่วยให้ชีวิตในโลกดิจิทัล ของ  
ท่านสดใสขึ้น!!!

สิทธิเดช ลี้มัคเดช

E-Mail: [BananaClick@gmail.com](mailto:BananaClick@gmail.com)



# 01



## ความเปลี่ยนแปลง

II **SEED**  
แม้ว่า พานิชย์อิเล็กทรอนิกส์ จะช่วยให้ธุรกิจลดต้นทุนเรื่อง  
ช่องทางการจำหน่าย ลดปัญหาเรื่องสินค้าสูญหาย และช่วย  
ขยายตลาดไปยังต่างประเทศได้ แต่สิ่งเหล่านี้ก็เป็นเพียง “เครื่องมือ  
อำนวยความสะดวก” ในการทำธุรกิจเท่านั้น ไม่ใช่ “หลักประกัน”  
ว่าทำแล้วจะประสบความสำเร็จทางธุรกิจทุกราย หลายปีที่ผ่านมา  
ส่วนใหญ่ใช้แล้วล้มเหลว เสียเวลาทำกันด้วยซ้ำ!?

**ทำไม จึงเป็นเช่นนั้น!?!**

พื้นฐานการค้าออนไลน์ไม่ต่างจากการขายของบนท้องถนน ถ้า  
เรายืนร้องเรียกคนซื้อ แล้วคนแถวนั้นไม่ซื้อ ไม่ใช้บริการของเรา ก็  
ต้อง “เปลี่ยน” (Change) วิธี

ไอน์สไตน์ บอกว่า การทำอะไรซ้ำๆ แล้วหวังให้ผลลัพธ์เปลี่ยนแปลง นั้น เป็นความคิดของคนขาดสติ ถ้าจะทำให้ผลลัพธ์แปรเปลี่ยน ต้องเปลี่ยน ส่วนผสม เปลี่ยนกระบวนการ จึงจะเกิดความเปลี่ยนแปลงได้!!!

### การขายของก็เช่นเดียวกัน

สินค้าที่ขายไม่ได้ นั่น อาจจะไม่ตอบสนองความต้องการ ของลูกค้าเท่าที่ควรจะเป็น

### ถ้าไม่เปลี่ยนของก็ต้องลองเปลี่ยนราคา!!

ถ้าเปลี่ยนราคาแล้วยังขายไม่ได้ ก็แสดงว่าทำเล่นๆ ไม่ใช่ “กลุ่มเป้าหมาย” ของสินค้าเรา ถ้ายังไม่ยอมเปลี่ยนสินค้าใหม่มา ขายแทน ก็ต้องเปลี่ยนสถานที่ เราไปเดินขายที่อื่น ซึ่งอาจพบกับคน ที่เป็นลูกค้าของเราได้อยู่ก็ได้

การค้าก็คือ การจับคู่ระหว่าง ความต้องการ (ของลูกค้า) กับ “สิ่ง” ที่พวกเขาต้องการ โดยที่คนขายเป็นเหมือน “แม่สื่อ” (ไม่ว่าจะเป็นผู้ผลิตเอง หรือผู้จัดหา) ที่จะต้องชักนำคนสองคนมาอยู่ด้วยกัน ค่าตอบแทนในการดำเนินงานครั้งนี้ก็คือ “ผลกำไร”!!

### การทำอีคอมเมิร์ซ จึงไม่ใช่แค่การทำเว็บไซต์!

“พาณิชย์อิเล็กทรอนิกส์” กลืนความหมายตั้งแต่เริ่ม กระบวนการค้า เสาะแสวงหาความต้องการ หาผลิตภัณฑ์ ประชาสัมพันธ์ สร้างความต้องการ ตอบสนองความต้องการ สร้างร้านค้า ตลอดจนขนส่งสินค้าได้ด้วย เช่น ซอฟต์แวร์ ไปยัง

กลุ่มเป้าหมาย พร้อมรับชำระเงิน โดยอาศัยประโยชน์จากเครือข่าย อินเทอร์เน็ต

ก่อนที่จะเริ่มค้าขายบนอินเทอร์เน็ต จึงควรสำรวจความพร้อมตัวเองเสียก่อน ว่ามีศักยภาพความเป็นเจ้าแก่ออนไลน์มากน้อยเพียงไร ถ้าดูแล้วไม่มีอยู่เลย จะได้รู้จักหัวใจเสียแต่ตอนต้นๆ

## 1. ยอมรับความเสี่ยง

การลงทุนทำธุรกิจทุกประเภทย่อมมีความเสี่ยง ไม่เหมือนกับการเป็นพนักงานประจำ พอสิ้นเดือนก็ได้รับเงินเดือนคงที่ หรือปรับขึ้นตามสภาพเศรษฐกิจ แต่การลงทุนค้าขาย รายได้จะไม่แน่นอนเสมอไป บางเดือนได้ผลตอบแทนมากกว่าเงินเดือนประจำ บางเดือนอาจขาดทุน ดังนั้นผู้ที่จะเป็นเจ้าของธุรกิจจึงต้องเป็นผู้ที่ยอมรับความเสี่ยงนี้ได้ การบริหารความเสี่ยงด้านการค้า ส่วนหนึ่งก็คือ ต้องหา “รายได้” ที่เป็นหลักประจำไว้บ้าง ใช้วิธีการจ่ายลงทุนในธุรกิจต่างประเภทกัน การจัดสรรเงินออมสำหรับกรณีฉุกเฉิน หรือบางท่านอาจทำงานประจำไปด้วย โดยแบ่งรายได้ส่วนหนึ่งมาลงทุนค้าขาย เริ่มจากน้อย พอได้กำไรก็ค่อยๆ ขยายการลงทุน จนธุรกิจอยู่ตัวแล้ว ค่อยลาออกจากงานประจำมาทำแบบเต็มที เพราะการใช้เวลาค้าขายบนโลกอินเทอร์เน็ต ไม่จำเป็นต้องอยู่เฝ้าร้านทั้งวัน เพียงแค่หมั่นเช็คอีเมล ตรวจสอบสถิติผู้เข้าชม และเพิ่มลดสินค้าบางประเภทเพื่อจูงใจผู้ซื้อเท่านั้น ซึ่งทำได้ทุกสถานที่ ทุกเวลาที่มีอินเทอร์เน็ต ขึ้นอยู่กับการบริหารเวลา ว่าต้องไม่ส่งผลกระทบต่องานประจำ

## 2. กำหนดเป้าหมาย

การเริ่มต้นธุรกิจใดๆ ต้องมีการวางเป้าหมาย พร้อมกำหนดวิธีการ มีเจ้าของสินค้าบางประเภท สร้างเว็บไซต์ขายสินค้าตัวเองขึ้นมา หากดูผิวเผินก็คงเหมือนการเปิดขายสินค้าให้กับทุกคนที่เชื่อมต่ออินเทอร์เน็ตได้ แต่ในข้อเท็จจริงแล้ว เจ้าของสินค้านั้นมีวัตถุประสงค์เพื่อที่จะทำเป็นแคตาล็อกให้กับผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อของห้างค้าปลีกขนาดใหญ่รายหนึ่งดูเท่านั้น แทนที่เขาจะพิมพ์แคตาล็อกเป็นกระดาษ ซึ่งต้องใช้เงินลงทุนสูง และเสียเวลาในการจัดทำ เขาก็เพียงแต่แนะนำชื่อเว็บไซต์ แล้วให้ผู้จัดการฝ่ายจัดซื้อคลิกเข้าไปดูบนเว็บไซต์นั้น คนซื้อก็รู้สึกเป็นเจ้าของสินค้านี้ทันสมัย รู้จักใช้เทคโนโลยี ยิ่งเมื่อได้เห็นสินค้าบนเว็บไซต์ทั้งสีสันและคำบรรยายที่ถูกตลาดของตน ก็สั่งสินค้าล็อตใหญ่ทันที เมื่อได้รับออเดอร์นั้นแล้ว เจ้าของสินค้านั้นก็เลิกทำเว็บฯ เพราะถือว่าผลลัพธ์ตรงตามเป้าหมายที่ตนกำหนดแล้ว อีกประการหนึ่งยังเป็นการแสดงเจตนาชัดเจนว่า ตนจะไม่ขายสินค้าแข่งกับห้างนั้น เป็นการ “เอาหน้า” ใต้อีกด้วย

## 3. รู้จักวางกลยุทธ์

การพัฒนาเทคโนโลยี ทำให้ต้นทุนการเปิดร้านค้าออนไลน์นั้นต่ำมาก เหลือเดือนละไม่กี่ร้อยบาทเท่านั้น ทำให้ธุรกิจไม่ว่าขนาดใหญ่หรือเล็ก เข้ามาเปิดเว็บไซต์แข่งขันกันได้ ผู้ซื้อเองก็จะได้เห็นสินค้าผ่านจอเหมือนกัน การลงทุนเม็ดเงินจำนวนมาก จึง

ไม่ใช่เครื่องชี้ชัดว่าจะประสบความสำเร็จ ในช่วงปีที่ผ่านมาจะเห็นว่า บริษัทดอทคอมที่มีเงินทุนขนาดใหญ่ ล้มหายตายจากวงการไปเป็นจำนวนมาก ที่มีอยู่ก็ต้องปรับกลยุทธ์ ศึกษาสภาพแวดล้อมใหม่ ไม่หลับหูหลับตาทุ่มเงินเพียงอย่างเดียว ผู้ที่จะค้าขายออนไลน์จึงควรเริ่มต้นคิดค้นกลยุทธ์ทางการตลาดว่าจะเข้าถึงกลุ่มเป้าหมายของตนอย่างไร จะหาสินค้าประเภทใดที่มีความแปลกใหม่ ตรงใจ และได้กำไรสูงสุด โดยเสียค่าใช้จ่ายต่ำที่สุดอย่างไร หากท่านจำกรณี “ปลาหูออนไลน์” ที่เป็นข่าวโด่งดังตามสื่อต่างๆ เมื่อหลายปีมาแล้วไม่ว่าหนังสือพิมพ์ โทรทัศน์ หรือวิทยุ ต่างประโคมข่าวความน่าสนใจในการเลือกสินค้านี้มาขายบนเว็บไซต์อย่างมาก เมื่อประเมินค่าใช้จ่ายเพื่อทำสื่อประชาสัมพันธ์สินค้านี้แล้ว ต้องไม่น้อยกว่า 3 ล้านบาท แต่ปรากฏว่า เจ้าของเว็บไซต์ไม่ต้องควักเงินตนเองจ่ายสักบาท แถมยังได้ค่าตัวจากการเป็นนายแบบโฆษณาสินค้าคอมพิวเตอร์ยี่ห้อหนึ่งอีกเกือบสองหมื่นบาท ติดปลายนมด้วย

## 4. ประเมินความสามารถของตน

คนที่เริ่มต้นค้าขายออนไลน์นั้น มักจะสอบถามอยู่เสมอว่า “สินค้า” อะไรที่ขายดีในอินเทอร์เน็ต การได้ข้อมูลเหล่านี้ ควรนำไป “ต่อยอด” และปรับให้เข้ากับ “จุดแข็ง” ของตนเอง

ที่สำคัญต้องรู้จักคุณภาพของตนเอง ไม่ใช่พอรู้ว่า “อัญมณี” ขายดี เพราะเว็บไซต์ไทยเจมส์ สร้างรายได้เดือนละหลายสิบล้านบนเว็บ แล้วอยากขาย “เพชร” แข่งบ้าง โดยที่ตนเองไม่มีความเชี่ยวชาญด้านการดูอัญมณี แบบนี้ก็คงยากที่จะประสบความสำเร็จ



หรือแม้แต่ “ดอกไม้” ที่เห็น “มิสลิลลี” ชายติบชายดี แล้วอยากจะขายดอกไม้ในอินเทอร์เน็ตบ้าง โดยที่ตนเองเป็นคนแพ้เกสรดอกไม้แบบนี้ก็รุ่งยาก ที่สำคัญ ต้องยอมรับว่า การขายของบนเครือข่ายอินเทอร์เน็ตนั้น ส่วนใหญ่จะได้คำสั่งซื้อมาจากต่างประเทศ แต่ตนเองไม่เก่งภาษาอังกฤษเลย หาผู้ช่วยก็ไม่ได้ แถมยังไม่ขวนขวายหาความรู้เพิ่มเติมอีก แบบนี้ต้องล้มความคิดที่จะ “โกอินเตอร์”

สิ่งที่คนค้าขายไม่ว่าจะในโลกออนไลน์หรือค้าบนดิน ต้องมีไว้ประจำตัวก็คือ เรื่อง “ความรับผิดชอบ” ถ้าไม่รับผิดชอบ ลูกค้ายิ่งจะซื้อของกับท่านเพียงครั้งเดียว แล้วก็ “เซ็ด” ผู้ค้าบางรายที่ให้บริการลูกค้าดี ลูกค้าเกิดความประทับใจ ก็จะบอกต่อๆ กัน ซึ่งได้ผลมากกว่าการที่ท่านต้องเสียเงินจ้างคนโฆษณาบอกว่าคุณ “ดี” อีกด้วย

ดังนั้นต้องประเมินความสามารถของตนเองเสียก่อน ทุกคนมี “จุดดี” และ “จุดด้อย” ต้อง “วิเคราะห์” ให้ได้ว่าตนควรทำอะไร? ถ้ามีความสามารถในการผลิตสินค้า เพราะมีความพร้อมด้านโรงงาน วัตถุดิบ ก็ควรมุ่งพัฒนาคุณภาพสินค้าให้ดีที่สุด หากยังไม่เก่งการตลาด ก็ค่อยไปหาความรู้เพิ่มเติมมาลบ “จุดด้อย” ของตน

บนโลกอินเทอร์เน็ต นอกจากจะเป็นตลาดค้าขายสินค้าแล้ว ยังเป็นห้องสมุดขนาดใหญ่ ให้ผู้ประกอบการธุรกิจได้ศึกษาหาความรู้ที่เกี่ยวข้องตลอดเวลา

**ก่อนจะสร้างมูลค่าเพิ่มให้สินค้า บางทีก็ต้องเริ่มสร้างมูลค่าเพิ่มให้กับตนเองเสียก่อน...**

# เมื่อ SMEs จะมีเว็บไซต์

+ บทความพิเศษ IT อลวน คนอลเวง

ย้อนกลับไปเมื่อ 8 ปีก่อน ยุคที่ผมยังทำงานให้กับบริษัท  
ไอที มีผู้ประกอบการธุรกิจหลายคนมักถามผมเสมอว่า

“ถ้าไม่มีความรู้เรื่องคอมพิวเตอร์มาก่อนเลย จะทำ  
อีคอมเมิร์ซ อยากจะมีเว็บไซต์ ควรเริ่มต้นอย่างไร?”

คำถามเหล่านี้ยังคงมีอยู่ต่อเนื่องทุกปี ยิ่งปีไหน เศรษฐกิจ  
ไม่ดี ความถี่ของคำถามก็จะมีมากขึ้น!!..

หนังสือเล่มนี้นอกจากจะมีไว้ตอบใจหทัยของคำถามดังกล่าว  
แล้ว ในส่วนของครึ่งหลังยังเป็นเรื่องราวของเทคโนโลยีที่มีผล  
ต่อการดำเนินชีวิตของผู้คนในสังคม อันเป็นความปรารถนา  
ส่วนตัวของผมมานานแล้ว ที่อยากจะสะท้อนภาพเหล่านี้ให้คน  
ไทยได้ตระหนักและรู้เท่าทัน

ทางหนึ่งเพื่อใช้ประโยชน์ และอีกทางหนึ่งให้รู้จักระมัดระวัง  
ป้องกันภัยที่แฝงมาตามคลื่นดิจิตอล!!..

หนังสือเล่มนี้สำหรับ

ผู้เริ่มต้น

ระดับกลาง

ระดับสูง

คอมพิวเตอร์ / การค้าอิเล็กทรอนิกส์

www.se-ed.com

ISBN 978-974-212-943-9



9 789742 129439

109 บาท