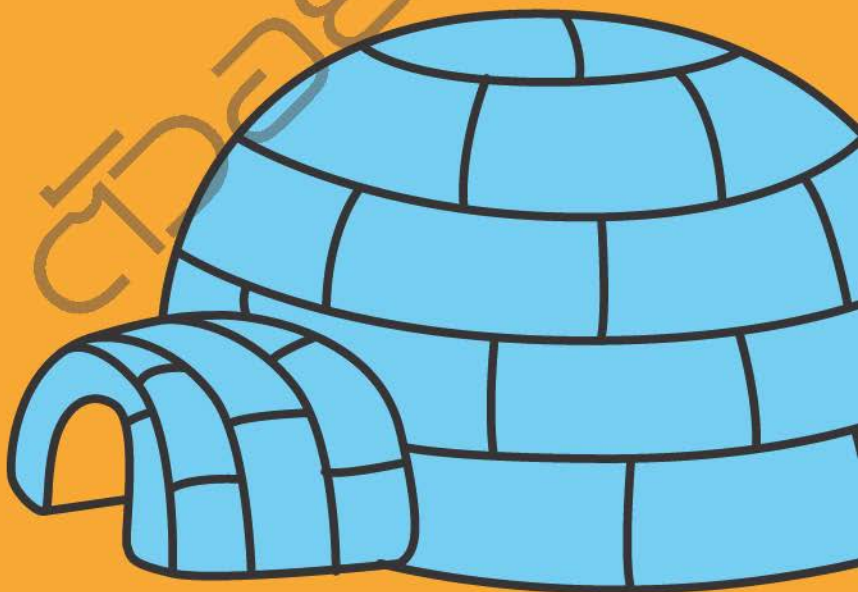


# ขายไอติม

# ให้ เอสกิม

HOW TO SELL ANYTHING TO ANYONE



สุดยอดคู่มือการขายที่คุณไม่ควรพลาด  
ไม่ว่าจะขายอะไร ให้ใคร ก็ไม่ใช่เรื่องยาก!

# ขายไอติมให้เอสกิโม

HOW TO SELL ANYTHING TO ANYONE

ผู้เขียน Infinity  
ศิลปินกรรม/วาดภาพ PUN  
ISBN 978-616-381-013-7

ราคา 179 บาท

จัดทำโดย บริษัท อินส์พัล จำกัด



สำนักพิมพ์ Dream & Passion

379/13 เอกมัยคอมเพล็กซ์ ถ.สุขุมวิท 63

แขวงคลองตันเหนือ เขตวัฒนา กรุงเทพฯ 10110

โทร.08-9927-7455 E-mail : dp\_publish@hotmail.com

www.inspal.co.th

จัดจำหน่ายโดย

บริษัท ซีเอ็ดดูเคชั่น จำกัด (มหาชน)

เลขที่ 1858/87-90 ถนนบางนา-ตราด

แขวงบางนา เขตบางนา กรุงเทพฯ 10260

สงวนลิขสิทธิ์ตามพระราชบัญญัติลิขสิทธิ์ พ.ศ. 2537  
ห้ามคัดลอก ถ่ายเอกสารหรือพิมพ์ หรือนำไปเก็บใน  
ระบบที่สามารถถ่ายข้อมูลได้ ไม่ว่าบางส่วนหรือทั้งหมด  
ของหนังสือนี้ โดยไม่ได้รับอนุญาตเป็นลายลักษณ์อักษร

ข้อมูลทางบรรณานุกรมของสำนักหอสมุดแห่งชาติ

National Library of Thailand Cataloging in Publication Data

Infinity.

ขายไอติมให้เอสกิโม.-- กรุงเทพฯ : อินส์พัล, 2558.

224 หน้า.

1. กาวาย. I. ชื่อเรื่อง.

658.81

ISBN 978-616-381-013-7

หมายเหตุ : เนื้อหาและข้อมูลที่นำเสนอในหนังสือและหรือสื่ออื่นๆ ที่ใช้ประกอบในหนังสือเล่มนี้ถูกรวบรวมและจัดทำขึ้นในช่วงระยะเวลาหนึ่ง ซึ่งข้อมูลอาจมีการเปลี่ยนแปลงในอนาคต ผู้อ่านโปรดใช้วิจารณญาณในการนำไปใช้ ซึ่งทางผู้เขียนและสำนักพิมพ์ไม่มีส่วนรับผิดชอบใดๆ ในการนำไปใช้ของผู้อ่านทั้งสิ้น

โลโก้ เครื่องหมายการค้า และชื่อของสินค้าหรือบริการต่างๆ เป็นสิทธิ์ของผู้เป็นเจ้าของทางผู้เขียนและสำนักพิมพ์ ไม่ได้เป็นตัวแทน หรือไม่มีส่วนใดๆ ในความเป็นเจ้าของทั้งสิ้น

# คำนำผู้เขียน

ในปัจจุบัน มีคนที่ประกอบอาชีพ “นักขาย” เป็นจำนวนมาก แต่ก็ไม่ใช่ว่าทุกคนที่ประสบความสำเร็จในอาชีพนักขาย เพราะการเป็นนักขายนั้นต้องใช้ทั้งศาสตร์และศิลป์ ใช้เทคนิคและกลวิธีมากมาย ในการขายสินค้าหรือให้บริการ ต้องมีความรู้ทั้งในเรื่องที่จะขาย มีความเข้าใจในธรรมชาติที่แตกต่างกันของลูกค้าแต่ละคน แถมเมื่อมีเสียงบ่นก็ต้องคอยซ่อมอารมณ์ให้สมกับการเป็นมืออาชีพ

นักขายเป็นอีกหนึ่งอาชีพที่ไม่หยุดนิ่งอยู่กับที่ ต้องมีการพัฒนาอยู่ตลอดเวลา ไม่ว่าจะเป็นการพัฒนาสินค้า การพัฒนาวิธีการขาย การพัฒนาตนเอง ตลอดไปจนถึงการพัฒนาธุรกิจให้มีความก้าวหน้าและทันสมัยอยู่เสมอ ถ้าหากหยุดนิ่งเมื่อไหร่คงไม่ต่างอะไรกับการเดินถอยหลัง เพราะการแข่งขันในตลาดมีอยู่ตลอดเวลา และมีคู่แข่งมากมายนับไม่ถ้วน

หัวใจที่สำคัญของการเป็นนักขาย คือ “ความพึงพอใจของลูกค้า” ทั้งจากตัวสินค้าและตัวผู้ขายเอง เมื่อใดก็ตามที่นักขายสามารถทำให้ลูกค้าเกิดความพึงพอใจได้ สิ่งดี ๆ ในอาชีพนี้ก็จะเริ่มตามมา ไม่ว่าจะเป็นการกลับมาซื้อสินค้าซ้ำ การแนะนำบอกต่อให้คนอื่นมาซื้อ ซึ่งนั่นคือบันไดที่จะทำให้ประสบความสำเร็จในอาชีพนักขาย

การเป็นนักขายไม่ใช่เรื่องยาก แต่การเป็นนักขายที่ประสบความสำเร็จได้นั้นก็ไม่ใช่ว่าเรื่องง่ายเช่นกัน แต่หนังสือคู่มือเตรียมตัวเป็นนักขายเล่มนี้ จะช่วยทำให้คุณเป็นนักขายที่ประสบความสำเร็จ !

<b>บทที่ 1 ทำไมต้องขาย ?</b>	<b>7</b>
• เหตุผลที่ต้องขาย	10
• เหตุผลที่คนอยากเป็นนักขาย	13
• ขายของเหมือนกัน...ทำอย่างไรให้ทำได้ดีกว่า	18
<b>บทที่ 2 นักขายที่ดีเป็นอย่างไร ?</b>	<b>27</b>
• ลักษณะนิสัยของนักขาย	29
• คุณสมบัตินักขายที่ดี	37
• นักขายมืออาชีพ Vs นักขายมือสมัครเล่น	48
• ข้อห้ามสำหรับนักขาย	57
<b>บทที่ 3 ประเภทของนักขาย</b>	<b>65</b>
• แบ่งตามลักษณะการขาย (ออฟไลน์, ออนไลน์)	67
• แบ่งตามลักษณะรูปแบบการขาย (ขายตรง, ผ่านคนกลาง, MLM)	72
• แบ่งตามลักษณะของกิจการ (ผู้ผลิต, คำสั่ง, คำปลีก)	80
• แบ่งตามลักษณะการเป็นเจ้าของ (เป็นเจ้าของเอง, เป็นผู้สนับสนุนการขาย)	88
<b>บทที่ 4 เตรียมพร้อมก่อนขาย</b>	<b>95</b>
• อุปสรรคที่ทำให้ไม่สำเร็จ + แนวทางแก้ไข	97
• การรับมือกับบุคคลต่างๆ ในงานขาย (หัวหน้างาน, ลูกน้อง, ลูกค้า)	106
• ศึกษาข้อมูลก่อนขาย (สิ่งที่จะขาย, กลุ่มเป้าหมาย, วิธีการขาย)	131

<b>บทที่ 5 เขาชายอะไรกัน</b>	<b>141</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• เรื่องควรรู้ก่อนขาย แบ่งตามประเภทสินค้า 142</li> <li>• สินค้า IT (คอมพิวเตอร์, อุปกรณ์สื่อสาร, กล้อง) 144</li> <li>• ยานพาหนะ (รถ, อุปกรณ์ตกแต่งรถ, ประกันภัย) 151</li> <li>• บ้านและสวน (อสังหาริมทรัพย์, อุปกรณ์ตกแต่งภายใน, ก่อสร้างและตกแต่ง, สวนและต้นไม้) 158</li> <li>• Life Style (ดนตรี, ก่อตั้ง, ของสะสม, เกม, หนังสือ, อุปกรณ์กีฬา, สัตว์เลี้ยง) 170</li> <li>• สุขภาพและความงาม (แฟชัน, แม่และเด็ก, เครื่องสำอาง, สุขภาพ) 183</li> <li>• ธุรกิจและบริการ (การศึกษา, ขายตรง, แฟรนไชส์) 192</li> </ul>	
<b>บทที่ 6 ขายจบ...อารมณ์ไม่จบ</b>	<b>199</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• เทคนิคการปิดการขายให้อยู่หมัด 201</li> <li>• ขายอย่างไรให้ลูกค้าอยากซื้อ</li> <li>• บริการหลังการขายอย่างไรให้ประทับใจ 211</li> </ul>	
<b>บทที่ 7 วิธีคิดและเคล็ดลับแนวทาง</b>	<b>219</b>
<b>การพัฒนาตัวเองให้ประสบความสำเร็จ</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• เรียนรู้จากความผิดพลาด 220</li> <li>• คัดนำหน้าคนอื่น 221</li> <li>• ลูกค้าไม่ใช่พระเจ้า, ต้องพัฒนาอยู่เสมอ 222</li> <li>• สร้างพันธมิตรที่ดี, ตั้งเป้าหมาย และปรารถนาที่จะสำเร็จ 223</li> <li>• ให้กำลังใจตนเอง, บริหารจัดการให้เป็น 224</li> </ul>	



บทที่ 1

ทำไมต้องขาย ?

# เหตุผลที่คนอยากเป็น นักขาย

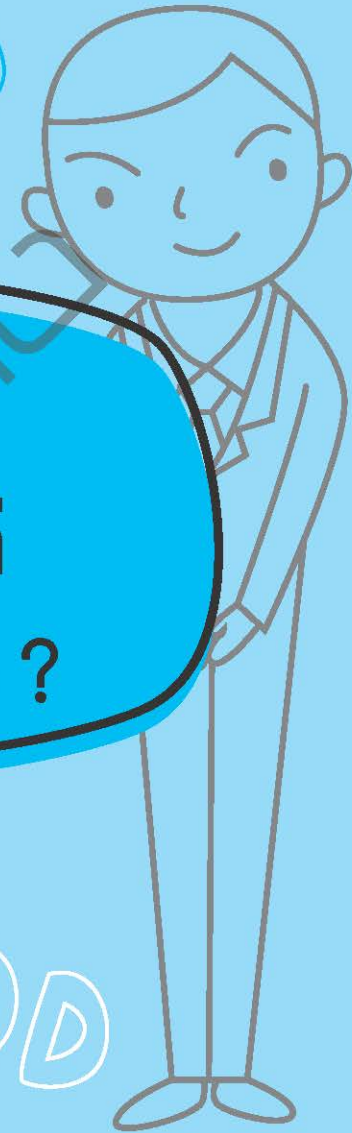
เมื่อพูดถึงอาชีพ “นักขาย” อาจมีทั้งคนที่ชอบและไม่ชอบในอาชีพนี้ บางคนก็บอกว่า นักขายเป็นอาชีพที่น่ารำคาญ คอยตามตื้อ เป็นอะไรที่ไม่ชอบเอาหลายๆ ไม่ว่าจะยังไงก็ไม่มีวันทำอาชีพนักขายแน่นอน แต่บางคนก็บอกว่า อาชีพนักขายเป็นอาชีพที่รวยได้ดี ถ้าขายเก่งๆ ก็มีโอกาstk้าวหน้าแถมยังได้ค่าตอบแทนที่สูงตามความสามารถอีกด้วย ต่างคนต่างความคิด ทุกอย่างล้วนมี 2 ด้านเสมอ เป็นนักขาย ถ้าขยันขาย ก็มีรายได้เยอะ แต่ถ้าเป็นนักขายแล้วไม่ชอบขาย การที่จะมีรายได้มากๆ ก็คงเป็นไปได้ยากเช่นกัน

“นักขาย” เป็นอาชีพที่เราสามารถพบเจอได้บ่อยมาก ไม่ว่าจะเดินจะหันไปทางไหนก็เจอ ไม่ว่าจะเป็นการขายในรูปแบบสินค้าหรือบริการ ไม่ว่าจะก้าวออกจากบ้านหรืออยู่บ้านเล่นอินเทอร์เน็ต เราก็เจอนักขายได้ทุกที่ ลองมาดูกันว่า อาชีพนี้มีดีอะไร ทำไมหลายคนถึงเลือกที่จะประกอบอาชีพนี้ และเพราะอะไรคนจำนวนไม่น้อยถึงสามารถสร้างฐานะจนร่ำรวยจากอาชีพนี้ได้

GOOD



GOOD



บทที่ 2

นักศึกษาที่ดี  
เป็นอย่างไร ?

GOOD



## มีความมั่นใจในตัวเอง

คนที่มีความมั่นใจในตัวเองคือคนที่กล้าคิด กล้าพูด กล้าตัดสินใจ และสามารถแก้ไขเหตุการณ์เฉพาะหน้าได้ดี ซึ่งคนประเภทนี้มักจะมีบุคลิกภาพที่ดีตามมาด้วย ไม่ว่าจะเป็นการแต่งตัว หรือการพูดจาที่ฉะฉาน ชัดถ้อยชัดคำ ซึ่งถือเป็นคุณสมบัติที่สำคัญของนักขายเลยก็ว่าได้ เนื่องจากนักขายจะต้องคอยพบปะกับลูกค้าตลอดเวลา และการขายนั้นต้องมีการอธิบายถึงสินค้า และการตอบคำถามข้อสงสัยของลูกค้าให้กระจ่างชัด คนที่มีความมั่นใจในตัวเองนั้น เวลาพูดจะดูน่าเชื่อถือ และความน่าเชื่อถือนี่เองที่จะทำให้ผู้ซื้อสนใจซื้อสินค้า เพราะเชื่อมั่นในตัวนักขายนั่นเอง

Sale

SALE

Sale

SALE

บทที่ 3

ประเภทของ

นักขาย

Sale

SALE

SALE

SALE

## แบ่งตามลักษณะการขาย

การแบ่งนักขายออกตามลักษณะของการขายแล้ว จะสามารถแบ่งออกได้อย่างชัดเจน 2 ลักษณะ คือ การขายแบบออฟไลน์ และ การขายแบบออนไลน์ แต่นักขายบางคนก็เป็นนักขายทั้งแบบออฟไลน์ และออนไลน์ในเวลาเดียวกันซึ่งทั้ง 2 แบบนั้น มีสิ่งที่แตกต่างกัน และข้อควรปฏิบัติ ดังนี้

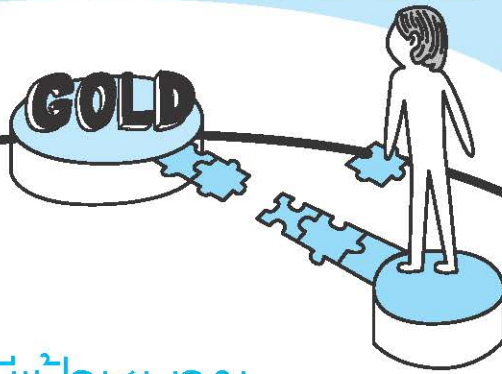
### ออฟไลน์

การขายแบบออฟไลน์คือ การขายที่มี “หน้าร้าน” มีที่ตั้งชัดเจนแน่นอนสามารถตรวจสอบได้ ผู้ซื้อสามารถไปซื้อสินค้าหรือบริการจากร้านได้โดยตรง สามารถเห็นสินค้าก่อนที่จะตัดสินใจซื้อได้ โดยการขายแบบออฟไลน์จะมีทั้งร้านค้าขนาดเล็กแค่โต๊ะตั้งตัวเดียววางสินค้า ไปจนถึงร้านค้าที่มีกิจการขนาดใหญ่โตมีสาขาทั่วโลก



**บทที่ 4**  
เตรียมพร้อม  
ก่อนขาย





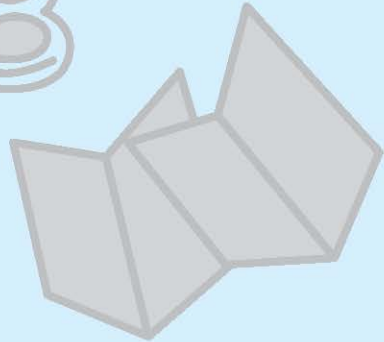
## ไม่มีเป้าหมาย

ไม่ว่านักขายจะเป็นเจ้าของกิจการเองหรือเป็นพนักงานขาย การตั้งเป้าหมายถือเป็นสิ่งสำคัญเปรียบเสมือนการวางแผนเส้นทางสู่ความสำเร็จ แต่นักขายหลายคนกลับไม่มีเป้าหมายของการทำงาน ขายเพียงแค่ให้ผ่านไปวันๆ จึงทำให้ยากที่จะประสบความสำเร็จ เพราะไม่มีแรงขับเคลื่อนอะไรเลย

นักขายต้องแก้ปัญหาด้วยการตั้งเป้าหมาย อาจตั้งเป้าหมายใหญ่เป็นรายปีก่อนว่า ปีนี้ต้องการยอดขายเท่าไร แล้วค่อยซอยย่อยออกมาเป็นเป้าหมายรายเดือนและรายวัน เพื่อให้ให้เห็นภาพได้ง่ายและชัดเจนขึ้น เมื่อมีเป้าหมายแล้วก็ต้องพยายามทำตามให้สำเร็จ ต้องมีการประเมินผลทุกวัน ถ้าวันใดไม่ได้ตามเป้าหมาย วันต่อไปก็ต้องขยันให้มากกว่าเดิม เพื่อเป็นการชดเชยในวันที่ทำไม่ได้ ถ้านักขายทำได้เช่นนี้ คำว่าสำเร็จก็อยู่ไม่ไกลแน่นอน

## ชมเชยเมื่อลูกน้องทำดี

คำชมเชยถือเป็นกำลังใจในการทำงาน เมื่อลูกน้องทำดีก็ควรจะมีการชมเชยบ้าง ไม่ใช่คิดว่านั่นคือหน้าที่ที่ลูกน้องจะต้องทำอยู่แล้ว การที่หัวหน้าชมเชยลูกน้อง จะทำให้ลูกน้องรู้สึกภูมิใจว่าหัวหน้าใส่ใจ และมองเห็นในสิ่งดีๆ ที่เขาทำ และนั่นยังเป็นแรงผลักดันให้เขายิ่งทำความดีต่อไป หัวหน้าอาจไม่ต้องชมเชยลูกน้องทุกวัน แต่อาจชมเชยในที่ประชุมให้คนอื่น ๆ ได้รับรู้ด้วย คนอื่น ๆ จะได้มีแรงอยากทำดีไปในตัว แต่ถ้าหากลูกน้องทำความผิด ควรเรียกมาคุยเป็นการส่วนตัวก่อน ดีกว่าต่อว่ากลางที่ประชุม

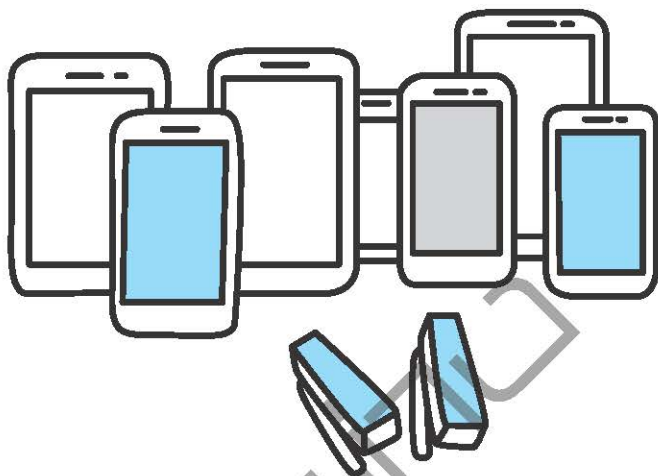


# บทที่ 5

เขาชาย

อะไรกัน





## อุปกรณ์สื่อสาร

สำหรับนักขายที่ขายอุปกรณ์สื่อสารนั้น สิ่งที่  
นักขายจะต้องมีความรู้ก่อน มีดังนี้

- อุปกรณ์สื่อสารมีกี่แบบ แล้วแต่ละแบบมีความ  
แตกต่างกันและมีการทำงานอย่างไร เช่น สมาร์ทโฟนต่างจาก  
โทรศัพท์ธรรมดาอย่างไร แล้วในสมาร์ตโฟนด้วยตัวเอง  
มีอะไรบ้าง และแตกต่างกันอย่างไร เป็นต้น



# บทที่ 6

ชายจบ...

อารมณ์ไม่จบ

## ถามคำถามหว่านล้อมให้ลูกค้าตอบ “ใช่” ไปเรื่อยๆ

การที่ผู้ซื้อไม่ตัดสินใจซื้อในวันที่ อาจเนื่องมาจากผู้ซื้อไม่เห็นถึงประโยชน์ที่มากพอถ้าหากได้ครอบครองสินค้าชิ้นนั้น จึงเป็นหน้าที่ของนักขายในการชี้ให้เห็นถึงคุณค่า และความสุดยอดของสินค้านั้น โดยการถามคำถามหว่านล้อมให้ผู้ซื้อเกิดความรู้สึกคล้อยตาม เช่น การขายโทรศัพท์ นักขายอาจถามผู้ซื้อว่า ต้องการโทรศัพท์ที่สามารถเล่นอินเทอร์เน็ตได้ใช่หรือไม่ ต้องการใช้งานแอปเหล่านี้ในโทรศัพท์ใช่หรือไม่ ต้องการสนทนากับเพื่อนแบบออนไลน์เลยใช่หรือไม่ เป็นต้น การถามคำถามให้ผู้ซื้อตอบคำว่า “ใช่” ไปเรื่อยๆ จะช่วยกระตุ้นความอยาก และรู้สึกว่าคุณค่าสินค้าตอบสนองความต้องการของตัวผู้ซื้อเอง แล้วสุดท้ายผู้ซื้อก็จะตัดสินใจซื้อสินค้าชิ้นนั้น

# บทที่ 7

วิธีคิดและเคล็ดลับ  
แนวทางการ  
พัฒนาตัวเอง  
ให้ประสบความสำเร็จ



**คู่มือการขายสำหรับทุกสินค้าและบริการ**  
**ที่จะช่วยให้คุณขายของได้ดี รวมถึงสร้างความประทับใจให้ลูกค้า**  
**จนต้องกลับมาซื้อกับคุณอีกครั้ง!!**

- นักขายที่ดีเป็นอย่างไร?
- เขาขายอะไรกัน?
- เรื่องควรรู้ก่อนการขาย
- ขายเก่งได้ไม่ต้องพึ่งพรสวรรค์
- บริหารจัดการให้เป็นทำอย่างไร?
- ข้อห้ามสำคัญสำหรับนักขายคือ?
- พัฒนาตัวเองให้เป็นผู้ขายยอดเยี่ยม
- ขายจบ...อารมณ์ไม่จบ!
- ขายของเหมือนกัน ทำอย่างไรให้ได้กำไรดีกว่า?
- เทคนิคปิดการขาย ให้อยู่หมัด!
- บริการหลังการขายอย่างไรให้ประทับใจลูกค้า?
- วิธีรับมือกับลูกค้าแต่ละประเภท
- คลินิกนักขาย : สำหรับคนที่ขายแล้วไม่ประสบความสำเร็จเชิงพาณิชย์

**เหมาะสำหรับ** นักขาย, นักการตลาด,  
SME, พ่อค้า, แม่ค้า, ค้าขาย Online  
ทุกอาชีพที่ต้องค้าขาย

**ไม่ว่าจะเป็นสินค้าหรือบริการ และพuasanใจทั่วไป**

ISBN 978-616-381-013-7



9 786163 810137

หมวดบริการธุรกิจ  
ราคา 179 บาท

**Dream**  
& PASSION by INSPAL

[www.inspal.co.th](http://www.inspal.co.th)

